

The International Chamber of Commerce

FOUNDED in 1919, the ICC brings together producers and consumers, manufacturers and traders, bankers and insurers, carriers and transport users, and legal and economic experts from more than 60 countries. Extending across political frontiers, the ICC enables them to meet and pool their experience and forge a common policy adapted both to national and to international requirements.

"More than thirty-five active years," it has been written, "have brought the ICC world-wide recognition as a fully representative body, with realistic and objective methods of work. Governments and inter-governmental agencies increasingly turn to the ICC for advice and guidance about business requirements. The ICC's recommendations have many times been reflected in official decisions closely affecting international trade and ensuring its expansion."

Some forty international technical commissions and committees composed of businessmen and experts appointed by member countries, with whose activities more than fifty specialized international organizations are associated, help to further the ICC's program of work. This program is divided among four main groups: 1. Economic and Financial Policy; 2. Production, Distribution, Advertising; 3. Transport and Communications; 4. Law and Commercial Practice.

★

International Headquarters of the ICC, 38, Cours Albert-I^{er}, Paris (8^e), and its National Committees will gladly supply all information concerning the Court of International Commercial Arbitration of the ICC, the permanent bodies at the service of members of the Chamber and its meetings and publications. A monthly bulletin "ICC News" and technical brochures are issued to keep members informed of international activities.

Uniform Customs and practice for Documentary Credits

(1962 Revision)

*

Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires

(Révision 1962)

La Chambre de Commerce Internationale

FONDÉE en 1919, la CCI réunit producteurs et consommateurs, industriels et commerçants, banquiers et assureurs, transporteurs et usagers des transports, juristes et économistes de plus de 60 pays. Au-dessus des frontières politiques, elle leur permet de se rencontrer, d'échanger leurs expériences et d'élaborer un programme d'action commun adapté aussi bien aux réalités nationales qu'aux besoins de la vie internationale.

« Plus de 35 années d'expérience, a-t-on écrit, ont permis à la CCI d'assurer cette mission avec une autorité universellement reconnue. Son caractère largement représentatif, le réalisme et l'objectivité de ses méthodes de travail font que les gouvernements, comme les institutions intergouvernementales, s'adressent de plus en plus souvent à elle pour connaître les besoins et les vœux du monde économique. C'est ainsi que la CCI a pu marquer de son empreinte maintes décisions importantes de politique économique internationale et maintes mesures facilitant les échanges et en assurant l'expansion. »

Quelque quarante commissions et comités techniques internationaux composés d'hommes d'affaires et d'experts désignés par les pays membres, à l'activité desquels sont associées plus de cinquante organisations internationales spécialisées, poursuivent la réalisation de son programme de travail. Celui-ci se répartit entre quatre groupes principaux : 1. Politique Économique et Financière; 2. Production-Distribution-Publicité; 3. Transports et Communications; 4. Questions Juridiques et Pratiques Commerciales.



Le Secrétariat International de la CCI, 38, Cours Albert-I^{er}, Paris (8^e) ainsi que les Secrétariats de ses Comités Nationaux peuvent fournir tous renseignements concernant la Cour d'Arbitrage Commercial International de la CCI, les organes permanents au service des membres de la Chambre, ses réunions et ses publications. Un bulletin mensuel, " Nouvelles de la CCI ", et des brochures techniques tiennent ses membres au courant de la vie internationale.

Resolution

of the Council of the International Chamber of Commerce
(November 1962)

THE Uniform Customs and Practice for Documentary Credits codified in 1933 by the Seventh Congress of the International Chamber of Commerce and revised by its Thirteenth Congress in 1951, received formal acceptance by many countries.

However, documentary credit practice has subsequently so developed that it has been felt necessary to review the existent text with a view to securing the adherence of countries which had not hitherto accepted the Uniform Customs and Practice.

The International Chamber of Commerce has therefore prepared a new revised text.

The International Chamber of Commerce submits this revised text for adoption to the Banking Associations in the various countries and recommends that it should as far as possible be put into force by the Banks uniformly on 1st July, 1963.

(Original)

Résolution

du Conseil de la Chambre de Commerce Internationale
(novembre 1962)

LES Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires, codifiées en 1933 par le Septième Congrès de la Chambre de Commerce Internationale et révisées par son treizième Congrès en 1951, ont été adoptées officiellement par de nombreux pays.

Toutefois, la pratique du crédit documentaire a connu par la suite un tel développement qu'il a été jugé opportun de revoir le texte actuel afin d'assurer l'adhésion des pays qui jusqu'ici ne s'étaient pas ralliés aux Règles et Usances Uniformes.

La Chambre de Commerce Internationale a donc élaboré une nouvelle version de ce texte.

La Chambre de Commerce Internationale soumet le texte révisé pour adoption aux associations bancaires des différents pays, en exprimant le vœu que, dans la mesure du possible, les Banques le mettent en vigueur uniformément à la date du 1^{er} juillet 1963.

(Traduction)

CONTENTS

	Page
RESOLUTION of the Council of the International Chamber of Commerce (November 1962)	3
UNIFORM RULES AND CUSTOMS FOR DOCUMENTARY CREDITS	6
GENERAL PROVISIONS AND DEFINITIONS	6
A — FORM AND NOTIFICATION OF CREDITS	8
B — LIABILITIES AND RESPONSABILITIES	10
C — DOCUMENTS	14
Documents evidencing Shipment or Dispatch (Shipping Documents)	14
Marine Bills of Lading	16
Other Shipping Documents, etc.....	18
Insurance Documents	20
Commercial Invoices	22
Other Documents	22
D — MISCELLANEOUS PROVISIONS	24
Quantity and Amount	24
Partial Shipments	24
Validity and Expiry Date	24
Shipment, Loading or Dispatch	26
Presentation	28
Date Terms	28
E — TRANSFER	30

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
RÉSOLUTION du Conseil de la Chambre de Commerce Internationale (Novembre 1962)	3
RÈGLES ET USANCES RELATIVES AUX CRÉDITS DOCUMENTAIRES.....	7
DISPOSITIONS GÉNÉRALES ET DÉFINITIONS	7
A — FORME ET NOTIFICATION DES CRÉDITS	9
B — RESPONSABILITÉS	11
C — DOCUMENTS	15
Documents faisant la preuve de l'embarquement ou de l'expédition (documents d'expédition).....	15
Connaissements maritimes	17
Autres documents d'expédition, etc.....	19
Documents d'assurance	21
Factures commerciales	23
Autres documents	23
D — DISPOSITIONS DIVERSES	25
Quantité et montant.....	25
Expéditions partielles	25
Validité et date d'expiration	25
Expédition, embarquement ou chargement ...	27
Présentation	29
Termes de temps	29
E — TRANSFERT.....	31

Uniform Customs and Practice for Documentary Credits

GENERAL PROVISIONS AND DEFINITIONS

- a. These provisions and definitions and the following articles apply to all documentary credits and are binding upon all parties thereto unless otherwise expressly agreed.
- b. For the purposes of such provisions, definitions and articles the expressions "documentary credit (s)" and "credit (s)" used therein mean any arrangement, however named or described, whereby a bank (the issuing bank), acting at the request and in accordance with the instructions of a customer (the applicant for the credit), is to make payment to or to the order of a third party (the beneficiary) or is to pay, accept or negotiate bills of exchange (drafts) drawn by the beneficiary, or authorises such payments to be made or such drafts to be paid, accepted or negotiated by another bank, against stipulated documents and compliance with stipulated terms and conditions.
- c. Credits, by their nature, are separate transactions from the sales or other contracts on which they may be based and banks are in no way concerned with or bound by such contracts.
- d. Credit instructions and the credits themselves must be complete and precise and, in order to guard against confusion and misunderstanding, issuing banks should discourage any attempt by the applicant for the credit to include excessive detail.
- e. When the bank first entitled to avail itself of an option it enjoys under the following articles does so, its decision shall be binding upon all the parties concerned.
- f. A beneficiary can in no case avail himself of the contractual relationships existing between banks or between the applicant for the credit and the issuing bank.

Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires

DISPOSITIONS GÉNÉRALES ET DÉFINITIONS

- a. Les dispositions générales, définitions et les articles qui suivent s'appliquent à tout crédit documentaire et lient toutes les parties y intéressées à moins qu'il n'en soit convenu autrement de façon expresse.
- b. Dans ces dispositions, définitions et articles, les expressions « crédit (s) documentaire (s) » et « crédit (s) » comprennent tout arrangement, quelle qu'en soit la dénomination ou la désignation, par lequel une banque (banque émettrice) agissant à la demande et conformément aux instructions d'un client (donneur d'ordre) est chargée d'effectuer un paiement à un tiers (bénéficiaire) ou à son ordre, ou de payer, d'accepter, ou de négocier des effets de commerce (traites) tirés par le bénéficiaire, ou d'autoriser que de tels paiements soient effectués ou que de telles traites soient payées, acceptées ou négociées par une autre banque, contre remise des documents prescrits et pour autant que les conditions stipulées soient respectées.
- c. Les crédits sont, par leur nature, des opérations commerciales distinctes des ventes ou autres contrats qui peuvent en former la base mais qui ne regardent les banques en aucune façon et ne sauraient les engager.
- d. Toutes les instructions relatives aux crédits documentaires et les crédits eux-mêmes doivent être complets et précis. Pour éviter toute confusion et tout malentendu, la banque émettrice devrait décourager toute tendance du donneur d'ordre à y inclure trop de détails.
- e. La décision de la banque appelée à se prévaloir en premier lieu d'une option accordée par les articles suivants, oblige toutes les parties intéressées.
- f. Le bénéficiaire d'un crédit ne peut en aucun cas se prévaloir des rapports contractuels existant entre les Banques ou entre le donneur d'ordre et la banque émettrice.

A. - FORM AND NOTIFICATION OF CREDITS

ARTICLE 1

Credits may be either

- a) revocable, or
- b) irrevocable.

All credits, therefore, should clearly indicate whether they are revocable or irrevocable.

In the absence of such indication the credit shall be deemed to be revocable, even though an expiry date is stipulated.

ARTICLE 2

A revocable credit does not constitute a legally binding undertaking between the bank or banks concerned and the beneficiary because such a credit may be modified or cancelled at any moment without notice to the beneficiary.

When, however, a revocable credit has been transmitted to and made available at a branch or other bank, its modification or cancellation shall become effective only upon receipt of notice thereof by such branch or other bank and shall not affect the right of that branch or other bank to be reimbursed for any payment, acceptance or negotiation made by it prior to receipt of such notice.

ARTICLE 3

An irrevocable credit is a definite undertaking on the part of an issuing bank and constitutes the engagement of that bank to the beneficiary or, as the case may be, to the beneficiary and bona fide holders of drafts drawn and/or documents presented thereunder, that the provisions for payment, acceptance or negotiation contained in the credit will be duly fulfilled, provided that all the terms and conditions of the credit are complied with.

An irrevocable credit may be advised to a beneficiary through another bank without engagement on the part of that other bank (the advising bank), but when an issuing bank authorises another bank to confirm its irrevocable credit and the latter does so, such confirmation constitutes a definite undertaking on the part of the confirming bank either that the provisions for payment or acceptance will be duly fulfilled or, in the case of a credit available by negotiation of drafts, that the confirming bank will negotiate drafts without recourse to drawer.

Such undertakings can neither be modified nor cancelled without the agreement of all concerned.

A. - FORME ET NOTIFICATION DES CRÉDITS

ARTICLE 1

Les crédits peuvent être :

- (a) soit révocables,
- (b) soit irrévocables.

Tout crédit doit donc indiquer clairement s'il est révocable ou irrévocable.

A défaut de pareille indication, le crédit sera considéré comme révocable même si une date d'expiration est spécifiée.

ARTICLE 2

Un crédit révocable ne constitue pas un engagement liant juridiquement la banque ou les banques intéressées envers le bénéficiaire; un tel crédit pouvant être modifié ou révoqué à tout moment sans avis au bénéficiaire.

Lorsque, cependant, un crédit révocable aura été transmis à une succursale ou à une autre banque auprès de laquelle il sera réalisable, la modification ou l'annulation ne prendra effet qu'après réception de l'avis y relatif par ladite succursale, ou ladite banque, et n'affectera pas le droit de ladite succursale ou de ladite banque au remboursement pour tout paiement, acceptation ou négociation effectuée par elle antérieurement à la réception de l'avis de modification ou d'annulation.

ARTICLE 3

Un crédit irrévocable est un engagement ferme de la banque émettrice et comporte l'obligation de celle-ci vis-à-vis du bénéficiaire ou du porteur de bonne foi de traites émises et/ou de documents présentés, que les clauses de paiement, d'acceptation ou de négociation prévues au crédit, seront dûment exécutées pour autant que toutes les conditions du crédit soient respectées.

Un crédit irrévocable peut être notifié au bénéficiaire par l'intermédiaire d'une autre banque (banque notificatrice), sans engagement pour celle-ci, mais quand une banque émettrice autorise une autre banque à confirmer son crédit irrévocable et que cette dernière agit en conséquence, cette confirmation constitue de la part de la banque qui confirme un engagement ferme, soit que les clauses de paiement ou d'acceptation seront exécutées, soit, dans le cas d'un crédit réalisable par négociation de traites, que les traites seront négociées sans recours contre le tireur.

Ces engagements ne peuvent être modifiés ou annulés sans l'accord de toutes les parties intéressées.

ARTICLE 4

When an issuing bank instructs a bank by cable, telegram or telex to notify a credit and the original letter of credit itself is to be the operative credit instrument, the issuing bank must send the original letter of credit, and any subsequent amendments thereto, to the beneficiary through the notifying bank.

The issuing bank will be responsible for any consequences arising from its failure to follow this procedure.

ARTICLE 5

When a bank is instructed by cable, telegram or telex to issue, confirm or advise a credit similar in terms to one previously established and which has been the subject of amendments, it shall be understood that the details of the credit being issued, confirmed or advised will be transmitted to the beneficiary excluding the amendments, unless the instructions specify clearly any amendments which are to apply.

ARTICLE 6

If incomplete or unclear instructions are received to issue, confirm or advise a credit, the bank requested to act on such instructions may give preliminary notification of the credit to the beneficiary for information only and without responsibility; and in that case the credit will be issued, confirmed or advised only when the necessary information has been received.

B. — LIABILITIES AND RESPONSIBILITIES

ARTICLE 7

Banks must examine all documents with reasonable care to ascertain that they appear on their face to be in accordance with the terms and conditions of the credit.

ARTICLE 8

In documentary credit operations all parties concerned deal in documents and not in goods.

ARTICLE 4

Quand une banque émettrice charge une autre banque, par câble, télégramme ou télex, de notifier un crédit et que l'original de la lettre de crédit doit être lui-même l'instrument permettant l'utilisation du crédit, la banque émettrice doit faire parvenir au bénéficiaire l'original de la lettre de crédit et toutes modifications ultérieures par l'intermédiaire de la banque notificatrice.

Au cas où elle ne procéderait pas ainsi, la banque émettrice serait responsable de toutes les conséquences qui pourraient en résulter.

ARTICLE 5

Quand une banque est chargée, par câble, télégramme ou télex, d'émettre, de confirmer ou de notifier un crédit en termes similaires à ceux d'un crédit précédemment ouvert et que celui-ci a subi des modifications, il est entendu que les conditions du crédit à émettre, à confirmer ou à notifier seront communiquées au bénéficiaire non compris ces modifications, à moins que les instructions ne spécifient clairement les modifications applicables.

ARTICLE 6

La banque requise d'émettre, de confirmer ou de notifier un crédit sur instructions incomplètes ou imprécises peut n'adresser au bénéficiaire qu'un avis préliminaire à titre de simple information et sans encourir de responsabilité; et le crédit ne sera émis, confirmé ou notifié que lorsque la banque aura reçu les précisions nécessaires.

B. — RESPONSABILITES

ARTICLE 7

Les banques doivent examiner tous les documents avec un soin raisonnable pour s'assurer qu'ils présentent l'apparence de conformité avec les conditions du crédit.

ARTICLE 8

Dans les opérations de crédits documentaires, toutes les parties intéressées ont à considérer les documents à l'exclusion des marchandises.

Payment, acceptance or negotiation against documents which appear on their face to be in accordance with the terms and conditions of a credit by a bank authorised to do so, binds the party giving the authorisation to take up the documents and reimburse the bank which has effected the payment, acceptance or negotiation.

If, upon receipt of the documents, the issuing bank considers that they appear on their face not to be in accordance with the terms and conditions of the credit, that bank must determine, on the basis of the documents alone, whether to claim that payment, acceptance or negotiation was not effected in accordance with the terms and conditions of the credit.

If such claim is to be made, notice to that effect, stating the reasons therefor, must be given by cable or other expeditious means to the bank from which the documents have been received and such notice must state that the documents are being held at the disposal of such bank or are being returned thereto. The issuing bank shall have a reasonable time to examine the documents.

ARTICLE 9

Banks assume no liability or responsibility for the form, sufficiency, accuracy, genuineness, falsification or legal effect of any documents, or for the general and/or particular conditions stipulated in the documents or superimposed thereon; nor do they assume any liability or responsibility for the description, quantity, weight, quality, condition, packing, delivery, value or existence of the goods represented thereby, or for the good faith or acts and/or omissions, solvency, performance or standing of the consignor, the carriers or the insurers of the goods or any other person whomsoever.

ARTICLE 10

Banks assume no liability or responsibility for the consequences arising out of delay and/or loss in transit of any messages, letters or documents, or for delay, mutilation or other errors arising in the transmission of cables, telegrams or telex, or for errors in translation or interpretation of technical terms, and banks reserve the right to transmit credit terms without translating them.

Le paiement, l'acceptation ou la négociation contre documents qui paraissent conformes aux conditions d'un crédit, par une banque autorisée à faire cette opération, oblige la partie qui donne cette autorisation à lever les documents et à rembourser la banque qui a effectué le paiement, l'acceptation ou la négociation.

Si, à la réception des documents, la banque émettrice considère qu'ils ne présentent pas l'apparence de conformité avec les conditions de crédit, ladite banque doit décider, sur la seule base de ces documents, s'il y a lieu de contester la conformité du paiement, de l'acceptation ou de la négociation avec les conditions du crédit.

Dans l'affirmative, avis motivé à cet effet doit être donné télégraphiquement ou par tout autre moyen rapide à la banque qui a remis les documents, et cet avis doit indiquer que les documents sont tenus à la disposition de ladite banque ou lui sont retournés. La banque émettrice aura un délai raisonnable pour examiner les documents.

ARTICLE 9

Les banques n'assument aucune responsabilité quant à la forme, la suffisance, l'exactitude, l'authenticité, la falsification, la portée légale d'aucun document ni quant aux conditions générales et/ou particulières stipulées dans les documents ou y surajoutées; elles n'assument également aucune responsabilité quant à la désignation, la quantité, le poids, la qualité, le conditionnement, l'emballage, la livraison, la valeur ou l'existence des marchandises que représentent les documents, ni encore quant à la bonne foi ou aux actes et/ou omissions, à la solvabilité ou à l'accomplissement des obligations ou à la réputation des expéditeurs, transporteurs ou assureurs de la marchandise ou de toute autre personne quelle qu'elle soit.

ARTICLE 10

Les banques n'assument aucune responsabilité ni quant aux conséquences des retards et/ou pertes que pourraient subir dans leur transmission tous messages, lettres ou documents, ni quant aux retards, à la mutilation ou autres erreurs pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes ou télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques. Les banques se réservent le droit de transmettre les termes des crédits sans les traduire.

ARTICLE 11

Banks assume no liability or responsibility for consequences arising out of the interruption of their business by strikes, lock-outs, riots, civil commotions, insurrections, wars, Acts of God or any other causes beyond their control. Unless specifically authorised, banks will not effect payment, acceptance or negotiation after expiration under credits expiring during such interruption of business.

ARTICLE 12

Banks utilising the services of another bank for the purpose of giving effect to the instructions of the applicant for the credit do so for the account and at the risk of the latter.

They assume no liability or responsibility should the instructions they transmit not be carried out, even if they have themselves taken the initiative in the choice of such other bank. The applicant for the credit shall be bound by and liable to indemnify the banks against all obligations and responsibilities imposed by foreign laws and usages.

C. — DOCUMENTS

ARTICLE 13

All instructions to issue, confirm or advise a credit must state precisely the documents against which payment, acceptance or negotiation is to be made.

Terms such as "first class", "well known", "qualified" and the like shall not be used to describe the issuers of any documents called for under credits and if they are incorporated in the credit terms banks will accept documents as presented without further responsibility on their part.

Documents evidencing Shipment or Despatch (Shipping Documents)

ARTICLE 14

Except as stated in Article 18, the date of the Bill of Lading, or date indicated in the reception stamp or by notation on any other document evidencing shipment or despatch, will be

ARTICLE 11

Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité, provoquée par des grèves, lock-outs, émeutes, troubles civils, insurrections, guerres et tous cas de force majeure, ou toute autre cause indépendante de leur volonté. En cas d'expiration d'un crédit pendant une telle interruption, les banques n'effectueront aucun paiement, aucune acceptation ou négociation postérieurement à l'expiration, sauf autorisation expresse à cet effet.

ARTICLE 12

Les banques utilisant les services d'une autre banque pour donner suite aux instructions du donneur d'ordre le font pour le compte et aux risques de ce dernier.

Elles n'assument aucune responsabilité au cas où les instructions qu'elles transmettraient ne seraient pas suivies, même si elles ont pris elles-mêmes l'initiative du choix de l'autre banque. Le donneur d'ordre devra assumer toutes les obligations et responsabilités découlant des lois et usages dans les pays étrangers et indemniser les banques de toutes les conséquences pouvant en résulter.

C. — DOCUMENTS

ARTICLE 13

Toutes instructions d'émettre, de confirmer ou de notifier un crédit doivent spécifier avec précision les documents contre lesquels le paiement, l'acceptation ou la négociation seront effectués.

Des termes tels que « première classe », « bien connu », « qualifié » ou termes similaires ne devront pas être employés pour désigner l'émetteur de documents à remettre en vertu d'un crédit; si ces termes figurent sur le crédit, les banques accepteront les documents tels qu'ils leur seront présentés sans encourir aucune responsabilité.

Documents faisant la preuve de l'embarquement ou de l'expédition (documents d'expédition)

ARTICLE 14

Sous réserve des dispositions de l'article 18, la date du con-
naissance, ou la date portée par le timbre de réception ou
mentionnée sur tout autre document d'embarquement ou

taken in each case to be the date of shipment or despatch of the goods.

ARTICLE 15

If the words "freight paid" or "freight prepaid" appear by stamp or otherwise on documents evidencing shipment or despatch they will be accepted as constituting evidence of the payment of freight.

If the words "freight prepayable" or "freight to be prepaid" or words of similar effect appear by stamp or otherwise on such documents they will not be accepted as constituting evidence of the payment of freight.

Unless otherwise specified in the credit or inconsistent with any of the documents presented under the credit, banks may honour documents stating that freight or transportation charges are payable on delivery.

ARTICLE 16

A clean shipping document is one which bears no superimposed clause or notation which expressly declares a defective condition of the goods and/or the packaging.

Banks will refuse shipping documents bearing such clauses or notations unless the credit expressly states clauses or notations which may be accepted.

Marine Bills of Lading

ARTICLE 17

Unless specifically authorised in the credit, Bills of Lading of the following nature will be rejected :

- a) Bills of Lading issued by forwarding agents.
 - b) Bills of Lading which are issued under and are subject to the conditions of a Charter-Party.
 - c) Bills of Lading covering shipment by sailing vessels.
- However, unless otherwise specified in the credit, Bills of Lading of the following nature will be accepted :
- a) "Port" or "Custody" Bills of Lading for shipments of cotton from the United States of America.

d'expédition, sera considérée dans chaque cas comme étant la date d'embarquement ou d'expédition des marchandises.

ARTICLE 15

La mention « fret payé » ou « fret payé d'avance » apposée à l'aide d'un cachet ou autrement sur des documents prouvant l'embarquement ou l'expédition sera considérée comme justification du paiement du fret.

La mention « fret payable d'avance » ou « fret à payer d'avance » ou une mention similaire apposée à l'aide d'un cachet ou autrement sur ces documents ne sera pas considérée comme une justification du paiement du fret.

A moins que le crédit n'en dispose autrement ou que l'un des documents présentés en vertu du crédit n'implique le contraire, les banques pourront honorer des documents portant la mention que le fret ou les frais de transport sont payables à la livraison.

ARTICLE 16

Un document d'expédition net est un document qui ne porte pas de clauses ou annotations surajoutées constatant expressément l'état défectueux de la marchandise et/ou de l'emballage.

Les banques refuseront les documents d'expédition portant de pareilles clauses ou annotations à moins que le crédit n'indiquent qu'expressément les clauses ou annotations qui sont acceptables.

Connaissements maritimes

ARTICLE 17

A moins que le crédit ne l'autorise expressément, les connaissements du type suivant ne seront pas acceptés :

- a) les connaissements émis par des transitaires;
 - b) les connaissements émis en vertu et soumis aux conditions d'une charte-partie;
 - c) les connaissements prévoyant le transport par voiliers.
- Par contre, sauf instructions contraires dans le crédit, les connaissements du type suivant seront acceptés :
- a) les connaissements dits « Port » ou « Custody Bills of lading » pour les expéditions de coton des Etats-Unis d'Amérique;

b) "Through" Bills of Lading issued by steamship companies or their agents even though they cover several modes of transport.

ARTICLE 18

Unless otherwise specified in the credit, Bills of Lading must show that the goods are loaded on board.

Loading on board may be evidenced by an on board Bill of Lading or by means of a notation to that effect dated and signed or initialed by the carrier or his agent, and the date of this notation shall be regarded as the date of loading on board and shipment.

ARTICLE 19

Unless transhipment is prohibited by the terms of the credit, Bills of Lading will be accepted which indicate that the goods will be transhipped en route, provided the entire voyage is covered by one and the same Bill of Lading.

Bills of Lading incorporating printed clauses stating that the carriers have the right to tranship will be accepted notwithstanding the fact that the credit prohibits transhipment.

ARTICLE 20

Banks will refuse a Bill of Lading showing the stowage of goods on deck, unless specifically authorised in the credit.

ARTICLE 21

Banks may require the name of the beneficiary to appear on the Bill of Lading as shipper or endorser, unless the terms of the credit provide otherwise.

ARTICLE 22

Other Shipping Documents, etc.

Banks will consider a Railway or Inland Waterway Bill of Lading or Consignment Note, Counterfoil Waybill, Postal Receipt, Certificate of Mailing, Air Mail Receipt, Air Transportation Waybill, Air Consignment Note or Air Receipt, Trucking Company Bill of Lading or any other similar

b) les connaissements dits "Through Bills of Lading" émis par les compagnies de navigation ou leurs agents, même s'ils couvrent plusieurs modes de transport.

ARTICLE 18

Sauf instructions contraires dans le crédit, les connaissements doivent indiquer que les marchandises sont mises « à bord ».

La mise à bord peut être prouvée par un connaissement « à bord » ou au moyen d'une annotation à cet effet datée et signée, ou parafée par le transporteur ou par son agent, et la date de cette annotation sera considérée comme étant la date de la mise à bord et de l'expédition.

ARTICLE 19

À moins que le transbordement ne soit interdit par les conditions du crédit, seront acceptés les connaissements indiquant que les marchandises feront l'objet d'un transbordement en cours de route, pour autant que le voyage entier soit couvert par un seul et même connaissement.

Des connaissements comportant des clauses imprimées permettant aux transporteurs de procéder à des transbordements seront acceptés, nonobstant le fait que le crédit interdise le transbordement.

ARTICLE 20

Les banques refuseront un connaissement mentionnant le chargement des marchandises sur le pont, à moins que le crédit ne l'autorise expressément.

ARTICLE 21

Sauf stipulations contraires dans les conditions du crédit, les banques peuvent exiger que le nom du bénéficiaire figure sur le connaissement en tant que chargeur ou endosseur.

ARTICLE 22

Autres documents d'expédition, etc.

Les banques considéreront les lettres de voiture ferroviaires, récépissés de chemin de fer, duplicata de lettres de voiture, connaissements et récépissés fluviaux, récépissés et certificats d'expédition postaux, récépissés de poste aérienne, connaissements aériens, lettres de transport aérien ou récépissés

document as regular when such document bears the reception stamp of the carrier or issuer, or when it bears a signature.

ARTICLE 23

When a credit calls for an attestation or certification of weight in the case of transport other than by sea, banks will accept a weight stamp or any other official indication of weight on the shipping documents unless the credit calls for a separate or independent certificate of weight.

Insurance Documents

ARTICLE 24

Insurance documents must be as specifically described in the credit, and must be issued and/or signed by insurance companies or their agents or by underwriters.

Cover notes issued by brokers will not be accepted, unless specifically authorised in the credit.

ARTICLE 25

Unless otherwise specified in the credit, banks may refuse any insurance documents presented if they bear a date later than the date of shipment as evidenced by the shipping documents.

ARTICLE 26

Unless otherwise specified in the credit, the insurance document must be expressed in the same currency as the credit.

The minimum amount for which insurance must be effected is the CIF value of the goods concerned. However, when the CIF value of the goods cannot be determined from the documents on their face, banks will accept as such minimum amount the amount of the drawing under the credit or the amount of the relative commercial invoice, whichever is the greater.

aériens, lettres de voiture émises par des transporteurs routiers, ou tous autres documents similaires comme réguliers lorsque lesdits documents porteront le cachet de réception du transporteur ou de l'émetteur, ou lorsqu'ils porteront une signature.

ARTICLE 23

Lorsqu'un crédit exige une attestation ou une certification de poids dans le cas de transports autres que par mer, les banques accepteront l'apposition d'une estampille de pesage ou tout autre moyen officiel indiquant le poids sur le document d'expédition, à moins que le crédit ne prescrive un certificat de poids séparé ou indépendant.

Documents d'assurance

ARTICLE 24

Les documents d'assurance doivent être ceux expressément désignés dans le crédit et être émis et/ou signés par des Compagnies d'assurance ou par leurs agents, ou par des assureurs (underwriters).

Les notes de couverture (arrêtés) émises par des courtiers ne seront pas acceptées, à moins que cela ne soit expressément autorisé dans le crédit.

ARTICLE 25

Sauf instructions contraires dans le crédit, les banques pourront refuser tous documents d'assurance présentés portant une date postérieure à la date d'expédition indiquée sur les documents d'expédition.

ARTICLE 26

Sauf instructions contraires dans le crédit, le document d'assurance doit être libellé dans la monnaie du crédit.

La valeur minimum assurée doit être la valeur CAF des marchandises. Toutefois, lorsque la valeur CAF des marchandises ne peut être déterminée d'après les documents présentés, les banques accepteront comme valeur minimum, soit le montant du règlement, soit le montant de la facture commerciale en se référant au plus élevé des deux.

23

D. — MISCELLANEOUS PROVISIONS**Quantity and Amount****ARTICLE 32**

The words "about", "circa" or similar expressions are to be construed as allowing a difference not to exceed 10 % more or 10 % less, applicable, according to their place in the instructions, to the amount of the credit or to the quantity or unit price of the goods.

Unless a credit stipulates that the quantity of the goods specified must not be exceeded or reduced, a tolerance of 3 % more or 3 % less will be permissible, always provided that the total amount of the drawings does not exceed the amount of the credit. This tolerance does not apply when the credit specifies quantity in terms of packing units or containers or individual items.

Partial Shipments**ARTICLE 33**

Partial shipments are allowed, unless the credit specifically states otherwise.

Shipments made on the same ship and for the same voyage, even if the Bills of Lading evidencing shipment "on board" bear different dates, will not be regarded as partial shipments.

ARTICLE 34

If shipment by instalments within given periods is stipulated and any instalment is not shipped within the period allowed for that instalment, the credit ceases to be available for that or any subsequent instalment, unless otherwise specified in the credit.

Validity and Expiry Date**ARTICLE 35**

All irrevocable credits must stipulate an expiry date for presentation of documents for payment, acceptance or negotiation, notwithstanding the indication of a latest date for shipment.

D. — DISPOSITIONS DIVERSES**Quantité et montant****ARTICLE 32**

Les expressions « environ », « circa » ou similaires seront interprétées comme permettant un écart maximum de 10 % en plus ou en moins, applicable, selon leur emplacement dans les instructions, au montant du crédit, à la quantité ou au prix unitaire des marchandises.

A moins qu'un crédit ne stipule qu'il ne faut livrer ni plus ni moins que la quantité prescrite, un écart de 3 % en plus ou en moins sera admis, mais toujours sous réserve que le montant total du règlement ne dépasse pas le montant du crédit. Cette tolérance ne s'applique pas au cas où le crédit spécifie la quantité en unités d'emballage ou en articles.

Expéditions partielles**ARTICLE 33**

Les expéditions partielles sont autorisées, à moins que le crédit ne contienne expressément des instructions contraires.

Des expéditions faites sur le même navire et pour le même voyage ne seront pas considérées comme expéditions partielles, même si les connaissements attestant la mise « à bord » portent des dates différentes.

ARTICLE 34

S'il est stipulé une expédition fractionnée dans des périodes déterminées et qu'une fraction n'est pas expédiée dans la période autorisée pour cette fraction, le crédit cesse d'être disponible pour cette fraction et pour toute fraction subséquente, sauf instructions contraires dans le crédit.

Validité et date d'expiration**ARTICLE 35**

Tout crédit irrévocable doit porter une date extrême de validité pour la présentation des documents pour paiement, acceptation ou négociation, nonobstant l'indication d'une date limite d'expédition.

ARTICLE 36

The words "to", "until", "till" and words of similar import applying to the expiry date for presentation of documents for payment, acceptance or negotiation, or to the stipulated latest date for shipment, will be understood to include the date mentioned.

ARTICLE 37

When the stipulated expiry date falls on a day on which banks are closed for reasons other than those mentioned in Article 11, the period of validity will be extended until the first following business day.

This does not apply to the date for shipment which, if stipulated, must be respected.

Banks paying, accepting or negotiating on such extended expiry date must add to the documents their certification in the following wording :

"Presented for payment (or acceptance or negotiation as the case may be) within the expiry date extended in accordance with Article 37 of the Uniform Customs."

ARTICLE 38

The validity of a revocable credit, if no date is stipulated, will be considered to have expired six months from the date of the notification sent to the beneficiary by the bank with which the credit is available.

ARTICLE 39

Unless otherwise expressly stated, any extension of the stipulated latest date for shipment shall extend for an equal period the validity of the credit.

Where a credit stipulates a latest date for shipment, an extension of the period of validity shall not extend the period permitted for shipment unless otherwise expressly stated.

Shipment, Loading or Despatch**ARTICLE 40**

Unless the terms of the credit indicate otherwise, the words "departure", "despatch", "loading" or "sailing" used in stipulating the latest date for shipment of the goods will be understood to be synonymous with "shipment".

ARTICLE 36

Les mots « jusqu'au » ou expressions similaires employés pour définir la date extrême de validité pour la présentation des documents pour paiement, acceptation ou négociation, ou la date limite stipulée pour l'expédition, seront interprétés comme comportant l'inclusion de la date indiquée.

ARTICLE 37

Lorsque la date d'expiration stipulée tombe sur un jour où les banques sont fermées pour des raisons autres que celles citées à l'article 11, la période de validité sera prorogée jusqu'au premier jour ouvrable qui suit.

Cette faculté ne s'applique pas à la date d'expédition ou d'embarquement qui, si elle est spécifiée, doit être respectée.

Les banques qui effectuent le paiement, l'acceptation, ou la négociation à la date ainsi reportée doivent l'attester, lors de la remise des documents, dans les termes ci-après :

« Présenté pour paiement (ou acceptation, ou négociation, selon le cas) dans le délai de validité protégé en vertu des dispositions de l'article 37 des Règles et Usances. »

ARTICLE 38

La validité du crédit révocable, si elle n'est pas spécifiée, sera considérée comme expirée après un délai de six mois à partir de la date de la notification adressée au bénéficiaire par la banque auprès de laquelle le crédit est utilisable.

ARTICLE 39

Sauf instructions contraires expresses, toute prorogation de la date limite stipulée pour l'expédition prolongera d'autant la validité du crédit.

Si un crédit prévoit une date limite pour l'expédition, la prorogation de la période de validité n'entraînera pas la prolongation du délai d'expédition, sauf instructions contraires expresses.

Expédition, embarquement ou chargement**ARTICLE 40**

Sauf instructions contraires dans les conditions du crédit, les mots « départ », « envoi », « chargement », « appareillage » utilisés pour déterminer la date extrême d'expédition des marchandises seront compris comme étant synonymes d'expédition.

Presentation

Documents must be presented within a reasonable time after issuance. Paying, accepting or negotiating banks may refuse documents if, in their judgment, they are presented to them with undue delay.

ARTICLE 42

Banks are under no obligation to accept presentation of documents outside their banking hours.

Date Terms

ARTICLE 43

The terms "first half", "second half" of a month shall be construed respectively as from the 1st to the 15th, and the 16th to the last day of each month, inclusive.

ARTICLE 44

The terms "beginning", "middle" or "end" of a month shall be construed respectively as from the 1st to the 10th, the 11th to the 20th, and the 21st to the last day of each month, inclusive.

ARTICLE 45

When a bank issuing a credit instructs that the credit be confirmed or advised as available "for one month", "for six months" or the like, but does not specify the date from which the time is to run, the confirming or advising bank will confirm or advise the credit as expiring at the end of such indicated period from the date of its confirmation or advice.

Des expressions telles que « Prompt », « immédiatement », « aussitôt que possible » et autres expressions similaires ne devraient pas être utilisées. Si cependant de telles expressions étaient utilisées, les banques les interprèteraient comme une demande d'expédition dans les 30 jours à partir de la date de la notification du crédit adressé au bénéficiaire par la banque émettrice ou, le cas échéant, par une banque notificatrice.

ARTICLE 41

Les documents doivent être présentés dans un délai raisonnable après leur émission. Les banques effectuant le paiement, l'acceptation ou la négociation pourront refuser les documents, si, à leur avis, ils leur sont présentés dans un délai anormal.

ARTICLE 42

Les banques ne sont pas obligées d'accepter la présentation de documents en dehors des heures d'ouverture de leurs guichets.

Termes de temps

ARTICLE 43

Les expressions « première moitié », « seconde moitié » d'un mois devront s'entendre comme allant respectivement du 1^{er} au 15 inclus et du 16 au dernier jour inclus.

ARTICLE 44

Les expressions « commencement », « milieu » ou « fin » du mois seront interprétées comme allant respectivement du 1^{er} au 10 inclus, du 11 au 20 inclus et du 21 au dernier jour inclus.

ARTICLE 45

Lorsqu'une banque émettrice demande que le crédit soit confirmé ou notifié comme valable « pour une durée d'un mois », de « six mois », etc... mais ne spécifie pas la date de départ de ce délai, la banque qui confirme ou notifie, confirmera ou notifiera le crédit comme valable jusqu'au terme de la période indiquée à compter de la date de cette confirmation ou notification.

E. — TRANSFER

ARTICLE 46

A transferable credit is a credit under which the beneficiary has the right to give instructions to the bank called upon to effect payment or acceptance or to any bank entitled upon to negotiation to make the credit available in whole or in part to one or more third parties (second beneficiaries).

A credit can be transferred only if it is expressly designated as "transferable" by the issuing bank. Terms such as "divisible", "fractionable", "assignable" and "transmissible" add nothing to the meaning of the term "transferable" and shall not be used.

A transferable credit can be transferred once only. Fractions of a transferable credit (not exceeding in the aggregated amount of the credit) can be transferred separately, provided such transfers are not prohibited, and the aggregate of such transfers will be considered as constituting only one transfer of the credit. The credit can be transferred only on the terms and conditions specified in the original credit, with the exception of the amount of the credit, of any unit price stated therein, and of the period of validity or period for shipment, any or all of which may be reduced or curtailed. Additionally, the name of the first beneficiary can be substituted for that of the applicant for the credit, but if the name of the applicant for the credit is specifically required by the original credit to appear in any document other than the invoice, such requirement must be fulfilled.

The first beneficiary has the right to substitute his own invoices for those of the second beneficiary, for amounts not in excess of the original amount stipulated in the credit and such substitution of invoices stipulated in the credit, and upon under the credit for the difference, if any, between his invoices and the second beneficiary's invoices. When a credit has been transferred and the first beneficiary is to supply his own invoices in exchange for the second beneficiary's invoices but fails to do so on demand, the paying, accepting or negotiating bank has the right to deliver to the issuing bank the documents received under the credit, including the second beneficiary's invoices, without further responsibility to the first beneficiary.

E. — TRANSFERT

ARTICLE 46

Un crédit transférable est un crédit en vertu duquel son bénéficiaire a le droit de donner à la banque chargée d'effectuer le paiement ou l'acceptation, ou à toute banque habilitée à effectuer la négociation, des instructions aux fins de permettre l'utilisation du crédit en totalité ou en partie, par un ou plusieurs tiers (seconds bénéficiaires).

Un crédit ne peut être transféré que s'il est expressément désigné comme « transférable » par la banque émettrice. Des termes tels que « divisible », « fractionnable », « assignable » et « transmissible » n'ajoutent rien à la signification du terme « transférable » et ne devront pas être utilisés.

Un crédit transférable ne peut être transféré qu'une seule fois. Des fractions d'un crédit transférable (n'excédant pas au total le montant du crédit) peuvent être transférées séparément, à condition que les expéditions partielles ne soient pas interdites, et l'ensemble de ces transferts sera considéré comme ne constituant qu'un seul transfert du crédit. Le crédit ne peut être transféré que dans les conditions spécifiées au crédit d'origine à l'exception du montant du crédit, du prix unitaire indiqué et de la période de validité ou du délai d'expédition qui peuvent être réduits, conjointement ou séparément. En outre, le nom du premier bénéficiaire peut être substitué à celui du donneur d'ordre, mais si, selon le crédit d'origine, le nom de ce dernier doit apparaître sur un document quelconque autre que la facture, cette exigence doit être respectée.

Le premier bénéficiaire a le droit de substituer ses propres factures à celles du second bénéficiaire pour un montant ne dépassant pas celui du crédit d'origine et pour les prix unitaires stipulés primitivement dans le crédit; lors d'une telle substitution de factures, le premier bénéficiaire peut se faire substituer, en vertu du crédit, la différence existant, le cas échéant, entre ses propres factures et celles du second bénéficiaire. Lorsqu'un crédit a été transféré et que le premier bénéficiaire doit fournir ses propres factures en échange de celles du second bénéficiaire mais qu'il ne le fait pas sur demande, la banque appelée à effectuer le paiement, l'acceptation ou la négociation a le droit de remettre à la banque émettrice les documents reçus en vertu du crédit, y compris les factures du second bénéficiaire, et ce sans encourir de responsabilité envers le premier bénéficiaire.

The first beneficiary of a transferable credit can transfer the credit to a second beneficiary in the same country, but if he is to be permitted to transfer the credit to a second beneficiary in another country this must be expressly stated in the credit. The first beneficiary shall have the right to request that payment or negotiation be effected to the second beneficiary at the place to which the credit has been transferred, up to and including the expiry date of the original credit, and without prejudice to the first beneficiary's right subsequently to substitute his own invoices for those of the second beneficiary and to claim any difference due to him.

The bank requested to effect the transfer, whether it has confirmed the credit or not, shall be under no obligation to make such transfer except to the extent and in the manner expressly consented to by such bank, and until such bank's charges for transfer are paid.

Bank charges entailed by transfers are payable by the first beneficiary unless otherwise specified.

(Original)

32

Le bénéficiaire d'un crédit transférable peut le transférer, dans le même pays, à un second bénéficiaire, mais pour que le bénéficiaire soit à même de transférer le crédit, dans un autre pays, à un second bénéficiaire, une autorisation à cet effet devra être expressément indiquée dans le crédit. Le premier bénéficiaire aura le droit de demander que le paiement ou la négociation soient effectués au second bénéficiaire sur la place où le crédit a été transféré jusques et y compris la date d'expiration du crédit d'origine et ce sans préjudice du droit du premier bénéficiaire de remettre par la suite ses propres factures en substitution de celles du second bénéficiaire et de réclamer toute différence qui lui serait due.

La banque requise d'opérer le transfert, qu'elle ait ou non confirmé le crédit, n'aura aucune obligation d'effectuer un tel transfert si ce n'est dans les limites et les formes auxquelles elle aura expressément consenti et à condition que les frais y afférents lui soient payés.

Sauf stipulation contraire, les frais de banque afférents aux transferts sont à la charge du premier bénéficiaire.

(Traduction)

33

Commission on Banking Technique and Practice

While warmly thanking the members of the Commission listed below, the ICC would also like to express its appreciation for the co-operation which it has received from past members of the Commission who are not listed, and from associations, not only of bankers, but of insurers and of all other commercial interests, concerned, who have made it possible to prepare this document on a truly international basis and who are too numerous to mention individually.

Officers * Bureau

Chairman President

C. A. KLAASSE (Netherlands), Managing Director, Amsterdamse Bank, Treasurer of the ICC — Amsterdam.

1st Vice-Chairman, 1st Vice-President

Wilhelm REGLING (Germany), Deutsche Bank AG West, Düsseldorf.

Vice-Chairmen, Vice-Presidents

Dott. Gian Franco CALABRESI (Italy), Directeur, Associazione Bancaria Italiana, Roma.

Genn-Philippe CROMIE (Belgium), Administrateur-Délégué, Banque de la Société Générale de Belgique — Bruxelles.

Kyosuke SAKAI (Japan), Chairman of the Board of Directors, The Dai-ichi Bank Ltd. — Tokyo.

Rapporteur

Charles BONToux (France), Directeur, Banque Nationale pour le Commerce et l'Industrie — Paris.

Commission de Technique et Pratiques Bancaires

En plus des remerciements chaleureux qu'elle adresse aux membres de la Commission dont la liste figure ci-dessous, la CCI exprime également son appréciation de l'esprit de coopération qui a animé les anciens membres de la Commission ainsi que les associations, non seulement de banques mais aussi d'assureurs et des représentants de tous les autres milieux économiques, trop nombreux pour être mentionnés individuellement, qui se sont efforcés d'assurer la préparation de ce document une base véritablement internationale.

Members * Membres

Africa and Madagascar, Afrique et Madagascar

R. de la FORTELLE, Président, Banque de la Réunion et Société Bourdonnais de Crédits Réunion, Paris.

Jacques Robert JOUBERT, Président Directeur Général, Banque Commerciale Africaine — Paris.

Albert BERTRAND, Inspecteur, Services de la Banque de l'Afrique Occidentale — Paris.

Roger DUCHENIN, Directeur-Adjoint, Services d'Afrique de la Société Générale — Paris.

A. A. MAES, Fondé de Pouvoir, Service des Agences d'Afrique, Société Générale — Paris.

Austria, Autriche.

Dr. Albrecht von RESSIG, Direktor, Creditanstalt-Bankverein — Wien; *Alternate*: Dr. Erich SCHINNEBER, Syndikus.

Franz RAPPANT, Foreign Manager der Österreich. Landesbank AG. — Wien.

Members * Membres

Belgium, Belgique.

Georges EVERAERT, Associé, Jean Degroot et Cie — Bruxelles.

Simon LECREVE, Directeur Banque de Bruxelles — Bruxelles.

Fernand LISON, Directeur, Société belge de Banque — Bruxelles.

Constant de COSTER, Conseiller pour les Affaires Commerciales, Banque d'Anvers, SA — Anvers.

Karel VANDERHECHT, Directeur, Kredietbank, SA — Bruxelles.

Henri DERGOTEN, Administrateur-Délégué, Crédit Commercial d'Afrique — Bruxelles.

G. FEYRICK, Administrateur-Délégué, Banque Belgo-Congolaise — Bruxelles.

Canada

John DENISON, Deputy General Manager, The Toronto-Dominion Bank — Toronto.

Denmark, Danemark

Erik M. GORNSEN, Deputy General Manager, Den Danske Landmandsbank — Copenhagen.

Finland, Finlande.

Tor HAGLUND, Vice-President, Nordisk a Föreningsbanken — Helsinki.

Paul KLINGE, Director, Kansallis-Osake-Pankki — Helsinki.

France

Gabriel PERSONNAZ, Directeur, Services des Titres de la Banque de France; Président, Comité d'Etudes Techniques et de Normalisation Bancaire — Paris.

Germany, Allemagne

Director Gerhard FUCHS, Commerzbank A. G. — Düsseldorf.

W. von SELIN, Foreign Department, Fa. Narkhaus Brückmann, Wirtz & Co. — Hamburg.

Alfred HANS, Direktor der Berliner Bank AG. — Berlin-Charlottenburg.

Hans-Otto THIEBACH, Direktor, der Deutsche Bank AG. — Düsseldorf.

Dr Hans STILLE, Direktor der Dreidner Bank AG. — Düsseldorf.

Members * Membres

Greece, Grèce

Nicolas FOTOPULO, Banquier — Paris.

India, Inde

S.T. SADASIVAN, General Manager, United Commercial Bank Ltd — Calcutta; *Alternate*: Venu Gopal — London.

Iran

Mahood Rais, Assistant Manager, Bank Mellat Iran — Tehran.

Italy, Italie

Gr. Uff. Dott. Arturo LANDO, Vice Direttore Generale, Banco di Napoli — Napoli.

Comm. Avv. Sergio SOLMI, Direttore Centrale COIRAT — Milano.

Luigi MONTAVANI, Direttore, Credito Italiano — Paris.

Ugo OLMASTRONI, Direttore, Credito Italiano — Roma.

Michele SALLUSTIO, Associazione Bancaria Italiana — Roma.

Japan, Japon

Mineo KATAYAMA, Representative, The Dai-ichi Bank, Ltd — London Office

Toichi KANENO, Chairman of the Board of Directors, The Fuyo Bank Ltd — Tokyo; *Alternate*: Shigeto MIYOSHI, Manager — London Branch.

Makoto USAMI, President, Mitsubishi Bank Ltd — Tokyo; *Alternate*: Tadashi ARIYAMA, Manager — London Branch.

Tadao WATANABE, Chairman of the Board of Directors, Sanwa Bank, Ltd — Osaka; *Alternate*: Yuji ENOKI, Manager — London Branch.

Shozo HORTA, Director and President, The Sumitomo Bank Ltd — Osaka; *Alternate*: Tsutomu SUMITOMO, Manager — London Branch.

Ichiro MATSUUDARA, Managing Director, The Bank of Tokyo Ltd. — Tokyo; *Alternate*: Shin-ichi YODA, Director and Manager — London Branch.

Morocco, Maroc

Mohamed Elzizi, Secrétaire Général, Comité National Marocain de la CCI — Casablanca.

Members * Membres

Netherlands, Pays-Bas

J. BRUGERHOUT, Managing, Director,
De Twentsche Bank N.V. — Amsterdam.
K.G. ODIJK, Assistant Managing Director,
De Twentsche Bank N.V. — Amsterdam.

Norway, Norvège

Heimer HALVORSEN, Directeur honoraire,
Union Européenne Industrielle et
Financière — Paris.
Erik THORSHAUG, Sous-Directeur, Ber-
gens Privatbank — Oslo.
Arvid MONSEN, Directeur, Andresens
Bank A/B — Oslo.

Pakistan

S. ANSARI, Managing Director, Foreign
Department, National Bank of Pakis-
tan — Karachi.

Portugal

Jorge SALAZAR ANTUNES, Banco Lisboa
& Ayores — Lisboa.
José CALLES, Director and Manager,
Banco Buryay — Lisboa.
Hugo de LACERDA, Commissaire National
pour le Portugal près la CCI, Admi-
nistrateur, Banque Franco-Portugaise
d'Ouvre-Mer — Paris.

South Africa, Afrique du Sud

Dr H.A.F. BARKER, National Secretary,
National Clothing Federation of South
Africa — Johannesburg.

Spain, Espagne

Don Pablo GARNICA MANSI, Banco Espa-
ñol de Crédito — Madrid.
Don José M^a TORRA MARTI, Banca Soler
y Torra Hnos. — Barcelona.

Members * Membres

Sweden, Suède

Erik BJÖRKMAN, Directeur, Skandi-
naviska Banken A/B — Stockholm.
Sven G. MALMBERG, Directeur, Relatio-
nstrangeres, Skandinaviska Banken —
Stockholm.
Sven RAAB, Managing Director, Göteborgs
Bank — Göteborg.
Nils SÖDERSTRÖM, Directeur, Stockholm
Enskilda Bank — Stockholm.
Herman SUNDBERGT, Directeur, AB
Svenska Handelsbanken — Stockholm.
Erik AHRELD, Regional Foreign Manager,
A.B. Svenska Handelsbanken — Stock-
holm.

Lennart HOLM, Foreign Manager,
Göteborgs Bank — Göteborg.
Anders WIKANDER, Manager, Skandi-
naviska Banken — Stockholm.

Switzerland, Suisse

Eugen ROSELE, Directeur, Leu & Co's
Bank — Zurich.

United Kingdom Royaume-Uni

B.S. WHARLE, Manager, Brown, Shipley
and Co. Ltd. — London.
J.I. KENNAN, Chief Manager, Overseas
Department, Lloyds Bank Ltd. —
London.
C.A. STEVENS, Claims Adjuster, Provin-
cial Insurance Company Ltd. —
London.

United States of America, États-Unis d'Amérique

Harvey S. GERRY, Vice-President, First
National City Bank — Paris.
Philip F. SWART, Vice-President, Morgan
Guaranty Trust Co of New York —
New York.
Paul W. FITZPATRICK, Assistant Vice-Pre-
sident, Morgan Guaranty Trust Co
of New York — Paris.
Edward G. GRIMM, Assistant Vice-Presi-
dent, Bankers Trust Company of
New York — New York.

Yugoslavia, Yougoslavie

Leo PRATER, Chef de Service, Narodna
Banka — Beograd.
Nikola HADZI-NIKOLAEVIC, Directeur-
Adjoint, Banque Yougoslave pour le
Commerce Extérieur — Beograd.
Raito FILIPOVIC, Chef de Service,
Banque Yougoslave pour le Commerce
Extérieur — Beograd.

A selection of ICC publications

Standard forms for the opening of documentary credits

A necessary complement of the ICC's "Uniform Customs and Practice" (Br. 222),
this set of standard instructions for the opening of documentary credits will obviate
misunderstandings and speed up documentary credit transactions. Fr. frs. 8.--
Br. 159 (EF-D-I-P-S) 1961/1962.

Tables of practical equivalents

This work, which was prepared by the International Union of Marine Insurance
in conjunction with the ICC, indicates the scope of the principal terms, clauses and
covers used for the insurance of cargo against transport risks, and makes it possible
to determine those which, in different countries, have an equivalent meaning.
A new French edition is in preparation. Fr. frs. 6.--

The problem of clean bills of lading

An explanation of the problem arising out of the requirement for clean bills of lading,
together with a list of certain clauses often superimposed by carriers, for reference
together with a list of certain clauses often superimposed by carriers, for reference
Br. 223 (EF) 1962 Fr. frs. 8.--

Incoterms 1953

International rules for the uniform interpretation of trade terms (FOB, CIF, etc.);
specification of these rules in international contracts makes them the law of the
contract and eliminates all possibility of misunderstandings. Fr. frs. 8.--
Br. 106 (EF-ED) 1953/1954

Trade terms

Presented in the form of annotated synoptic tables, showing how the ten most
commonly used delivery clauses are understood in 18 countries. Fr. frs. 7.50
Doc. 16 (EF-ED) 1953/1955 Fr. frs. 12.--; Members Fr. frs. 7.50

Simplification of international payment orders

ICC recommendations for the simplification of international payment orders by the
use of standardized forms. This brochure contains a specimen of the form recom-
mended. Fr. frs. 2.--
Br. 205 (EF) 1959

Uniform rules for the collection of commercial paper

This brochure which codifies the main rules to be applied in this field (conditions
governing the presentation and payment of commercial paper, non-payment, protest,
additional rules applying to documentary remittances, etc.), is likely to facilitate
considerably collecting operations. Fr. frs. 8.--
Br. 162 (EF-D) 1961.

Commercial agency : Guide for the drawing-up of contracts between
parties residing in different countries

This guide draws attention to the problems that need to be settled in a commercial
agency contract and the main difficulties likely to occur, in order to enable the parties
to clarify their contractual relations. Fr. frs. 8.--
Br. 213 (E-F-D) 1961

Guide to ICC arbitration

The aim of this publication is to provide a background document for users of ICC arbitration and to guide their steps, by giving them all the essential information which could previously be obtained only from the Secretariat of the Court of Arbitration.
Br. 63-1 (E-F) 1968 Fr. fr. 5.-

International commercial arbitration of the ICC

Full description of ICC conciliation and arbitration as means of settling international commercial disputes.
Br. 61 (E-F-D) 1956 Free on request.

Rules of conciliation and arbitration

Rules of the Court of International Commercial Arbitration of the ICC (in force since 1st June 1955).
Br. 60 (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

Commercial arbitration and the law throughout the world

Summary of the legislation in 56 countries governing arbitration agreements, procedure, arbitral awards, enforcement of awards, and means of recourse. A loose-leaf publication; supplements covering additional countries will be published.
Doc. 11 (EF) 1949/1951/1958 Sw. fr. 55.-; Members: Sw. fr. 35.-

Code of standards of advertising practice

Definition of the moral principles to be observed in order to increase the confidence of consumers in advertising and to promote harmonious relations between advertisers, advertising agencies and advertising media. Edition revised on the basis of the latest trends in advertising ethics.
Br. 60 (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

Dictionary of advertising and distribution terms

A dictionary giving for each term or expression currently used in advertising and distribution the equivalent in eight languages: Dutch, English, French, German, Italian, Portuguese, Spanish, Swedish. An indispensable aid to advertisers, advertising agents, market research specialists, exporters.
Doc. 14 1953 Sw. fr. 30.-; Members: Sw. fr. 15.-

Advertising : conditions and regulations in the various countries

A bilingual compendium of information for 14 countries essential to businessmen advertising abroad (media, rates, codification of advertising practice, regulations and taxation, professional organization, bibliography).
Doc. 16 (EF) 1953/1954 Sw. fr. 65.-; Members: Sw. fr. 35.-

World yearbook of chambers of commerce

Information on 3,400 chambers of commerce in over 70 countries. This loose-leaf bilingual (English-French) publication contains a key for translation into German, Italian, Portuguese and Spanish.
Doc. 18 (EF) 1953/1956 Sw. fr. 65.-; Members: Sw. fr. 41.-

E - English; F - French; D - German; I - Italian; P - Portuguese; S - Spanish

Quelques publications de la CCI

formules normalisées pour les ouvertures de crédits documentaires

Complément indispensable des 'Règles et Usances' de la CCI (Br. 222), ces formules normalisées d'instructions relatives à l'ouverture de crédits documentaires évitent les erreurs d'interprétation et contribuent à accélérer ces opérations.
Br. 159 (EF-D-I-P-S) 1951/1952 Fr. fr. 3.-

Tableaux d'équivalences pratiques

Cet ouvrage, établi par l'Union Internationale d'Assurances-Transport en consultation avec la CCI, précise la portée des principaux termes, clauses et ouvertures employés pour l'assurance des marchandises contre les risques de transport, et permet de réconcilier ceux qui, dans différents pays, ont une signification équivalente.
UAT/CCI (D-E-P-I-S) Fr. fr. 6.-
Une nouvelle édition française est en préparation.

Le problème des connaissances nets

Un exposé des aspects actuels du problème que pose l'exigence de connaissances nets, accompagné d'une liste de clauses fréquemment surajoutées par les transporteurs maritimes à l'intention des parties aux contrats de vente, pour référence et emploi facultatif.
Br. 223 (EF) 1962 Fr. fr. 8.-

Incoterms 1953

Règles internationales pour l'interprétation uniforme des clauses de livraison couramment employées dans le commerce international (FOB, CAF, etc.). La mention de ces Règles dans les contrats internationaux en fait la loi du contrat et élimine toute possibilité de malentendu sur le sens donné aux clauses employées.
Br. 166 (EF-ED) 1953/1954 Fr. fr. 5.-

Termes commerciaux

Ouvrage présenté sous forme de tableaux synoptiques annotés, précisant le sens donné dans 18 pays aux 10 clauses de livraison les plus fréquemment rencontrées.
Doc. 16 (EF-ED) 1953/1955 Fr. fr. 12.-; Members: Fr. fr. 7,50

Simplification des ordres de paiement internationaux

Recommandations de la CCI tendant à simplifier, par l'emploi de formules normalisées, les ordres de paiement internationaux. Cette brochure comporte un spécimen du formulaire préconisé.
Br. 205 (EF) 1959 Fr. fr. 2.-

Règlement uniforme pour l'encaissement des effets de commerce

Unifiant les principales règles à appliquer en la matière (conditions de présentation et de paiement des effets, non-paiement, protest, règles spéciales pour les remises documentaires, etc.), ce texte est de nature à faciliter considérablement les opérations d'encaissement.
Br. 192 (EF-D) 1957 Fr. fr. 3.-

Agence commerciale : Guide pour l'élaboration de contrats entre parties résidant dans des pays différents

Guide signalant les problèmes à régler dans un contrat d'agence commerciale et soulignant les principales difficultés que les parties en présence sont susceptibles de rencontrer pour établir leurs rapports contractuels dans les meilleures conditions.
Br. 213 (E-F-D) 1961 Fr. fr. 8.-

Guide de l'arbitrage de la CCI

Cette publication est appelée à documenter les usages de l'arbitrage de la CCI et à orienter leurs démarches, en leur offrant tous les renseignements essentiels qu'ils ne pourraient jusqu'ici obtenir qu'en s'adressant au Secrétaire de la Cour d'Arbitrage.
Br. 68-1 (E-F) 1963 Fr. fr. 5.-

L'arbitrage commercial international de la CCI

Ce qu'il faut savoir au sujet de la procédure de conciliation et d'arbitrage de la CCI comme moyen de règlement des litiges commerciaux internationaux.
Br. « cj » (E-F-D) 1956 Gratuit sur demande.

Règlement de conciliation et d'arbitrage

Le règlement de la Cour d'Arbitrage Commercial International de la CCI (en vigueur depuis le 1^{er} juin 1955).
Br. « ch » (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

L'arbitrage commercial et la loi dans les différents pays

Résumé des dispositions régissant dans 58 pays la convention arbitrale, la procédure, la sentence arbitrale, l'exécution des sentences et les voies de recours. Ouvrage à feuilles mobiles; des suppléments relatifs à de nouveaux pays paraîtront ultérieurement.
Doc. 11 (EF) 1949/1951/1958 Fr. a. 55.-; Membres : Fr. a. 35.-

Code de pratiques loyales en matière de publicité

Définition des principes d'ordre moral à observer pour accroître la confiance des consommateurs dans la publicité et promouvoir des rapports harmonieux entre annonceurs, agences et supports de publicité. Edition révisée sur la base de l'évolution la plus récente de l'éthique publicitaire.
Br. « cf » (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

Dictionnaire de la publicité et de la distribution

Dictionnaire indiquant, pour chacun des termes ou expressions couramment utilisés en matière de publicité et de distribution, ses équivalents en 8 langues : allemand, anglais, espagnol, français, italien, néerlandais, portugais, suédois. Indispensable pour l'annonceur, l'agent de publicité, le spécialiste de l'étude des marchés, l'exportateur.
Doc. 14 1953 Fr. a. 80.-; Membres : Fr. a. 55.-

La publicité, ses conditions et ses réglementations dans les divers pays

Ouvrage bilingue donnant pour 14 pays tous les renseignements indispensables à l'homme d'affaires faisant de la publicité à l'étranger (supports, tarifs, codification des pratiques publicitaires, réglementations et fiscalité, organisations professionnelles, bibliographie).
Doc. 15 (EF) 1953/1954 Fr. a. 55.-; Membres : Fr. a. 35.-

Annuaire mondial des chambres de commerce

Recueil de renseignements sur 8.400 Chambres de commerce de plus de 70 pays. Cet ouvrage à feuilles mobiles bilingue (français-anglais) comporte une cité de traduction en allemand, espagnol, italien et portugais.
Doc. 13 (EF) 1953/1956 Fr. a. 65.-; Membres : Fr. a. 41.-

E - Anglais; F - Français; D - Allemand; I - Italien; P - Portugais; S - Espagnol.

Comités Nationaux de la CCI

AFRIQUE ET MADAGASCAR. - 63, Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.
(Zone France)

AFRIQUE DU SUD. - P.O. Box 694, Johannesburg.

ALLEMAGNE. - An dem Domkathedrale 15-27, P.O.B. 347, Cologne 1.

ARGENTINE. - c/o Camara Argentina de Comercio, Avenida Leandro N. Alem 36, Buenos Aires.

AUSTRALIE. - 39-49, Martin Place, G.P.O. Box 132, Sydney, N.S.W.

AUTRICHE. - Stubenring 12, Vienne I.

BELGIQUE. - 8, Rue des Soirs, Bruxelles 1.

BRESIL. - Avenida General Justo 307, 5^o A., Rio de Janeiro.

CAMBODGE. - Vithai Preah Bat Bakaei Chamkrong, B.P. 44, Phnom-Penh.

CANADA. - 1224, St. Catherine Street West, Suite 403-4, Montréal 25.

CEYLON. - Macan Markar Bldg., Prince Street, P.O. Box 1427, Colombo 1.

CORÉE. - 111, Sokong-Dong, Joong-Ku, Seoul.

DANEMARK. - Børsen, Copenhagen K.

ESPAGNE. - Avenida de José Antonio 15, 3^o C., Madrid 14.

ETATS-UNIS. - 103, Park Avenue, New York 17.

FINLANDE. - Fabianinkatu 14, Helsinki.

FRANCE. - 82, Boulevard Malesherbes, Paris VIII.

GRÈCE. - 4, Rue Jan Smuts, Athènes.

INDE. - Federation House, Bakhamba Road, New Delhi 1.

IRAN. - 25, Kouye Ottagh Bazargani, Av. Jami, Téhéran.

ISRAËL. - 84, Hachashmonaim Street, B.P. 501, Tel-Aviv.

ITALIE. - 69, Via Quintino Sella, Rome.

JAPON. - The Tokyo Kaijo Bldg., Room No. 1720 (7th floor), 6, 1-chome, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo.

LUXEMBOURG. - 8, Avenue de l'Arsenal, Luxembourg.

MAROC. - 4, Rue du Rhône, Casablanca.

MEXIQUE. - San Juan de Letran No 13-1205, Mexico D.F.

NORVÈGE. - Børsen, Oslo.

PAKISTAN. - P. M. A. Bldg., Nicol Road, Karachi 2.

PAYS-BAS. - Tournooiveld 2, La Haye.

PEROU. - 426, Virreyne, Lima.

PHILIPPINES. - Chamber of Commerce Bldg., Magallanes Drive, Manila.

PORTUGAL. - 89, Rua das Portas de Santo Antão, Lisbonne.

ROYAUME-UNI. - 15, Kingway, London W.C. 2.

SUÈDE. - Västra Trädgårdsgatan 9, B.P. 16050, Stockholm 16.

SUISSE. - Börsenstrasse 20, Case Postale 235, Zurich 22.

THAILANDE. - c/o The Board of Trade, 150, Rajapit Road, Bangkok.

TURQUIE. - Şehit Teymen Kalmaz Cad. No. 30, Ankara.

URUGUAY. - Camara Nacional de Comercio, Bolsa de Comercio, Montevideo.

VIET-NAM. - 36-38, Boulevard Nguyễn-Huê, B.P. 478, Saigon.

YUGOSLAVIE. - 7, Juli No 21, B.P. 400, Belgrade.

Pays ayant des Membres collectifs ou individuels

(sans Comité National)

Albanien, Andorre, Birmanie, Chili, Chine, Cypre, Congo, Costa-Rica, Cuba, Égypte, Émirats, Ghana, Haïti, Honduras, Hong-Kong, Irak, Irlande, Islande, Kuwait, Liban, Nouvelle Zélande, Rhodésie et Nyassaland, Salvador, Soudan, Syrie, Tunisie, Venezuela.

National Committees of the ICC

223

AFRICA AND MADAGASCAR. - 63, Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.
(France Zone)

ARGENTINA. - c/o Cámara Argentina de Comercio, Avenida Leandro N. Alem 36, Buenos Aires.

AUSTRALIA. - 39-49, Martin Place, G.P.O. Box 132, Sydney, N.S.W.

AUSTRIA. - Stubentorg 12, Vienna I.

BELGIUM. - 8, Rue des Sols, Brussels I.

BRAZIL. - Avenida General Justo 307, 5º A., Rio de Janeiro.

CAMBODIA. - Vithel Preah Bat Baksei Chamrong, P.B. 44, Phnom-Penh.

CANADA. - 1224, St. Catherine Street West, Suite 103-4, Montreal 25.

CEYLON. - Macan Markar Bldg., Prince Street, P.O. Box 1427, Colombo I.

COLOMBIA. - Carrera 9a. No. 16-21, Bogotá, D.E.

DENMARK. - Børsen, Copenhagen K.

FINLAND. - Fabianinkatu 14, Helsinki.

FRANCE. - 82, Boulevard Malesherbes, Paris VIII.

GERMANY. - An den Dominikanern 15/27, P.O.B. 347, Cologne I.

GREECE. - 4, Rue Jan Smuts, Athens.

INDIA. - Federation House, Barakhamba Road, New Delhi I.

IRAN. - 23, Kouye Ollagh Bazarani, Av. Jami, Tehran.

ISRAEL. - 84, Hachashmonaim Street, B.P. 501, Tel-Aviv.

ITALY. - 69, Via Quintino Sella, Rome.

JAPAN. - The Tokyo Kaijo Bldg., Room No. 1720 (7th floor), 6, 1-chome, Marunouchi Chiyoda-ku, Tokyo.

KOREA. - 111, Sokong-Dong, Joong-Ku, Central P.O. Box 25, Seoul.

LUXEMBURG. - 8, Avenue de l'Arsenal, Luxembourg.

MEXICO. - San Juan de Letran No. 13-1205, Mexico, D.F.

MOROCCO. - 4, Rue du Rhône, Casablanca.

NETHERLANDS. - Tournooiveld, 2, The Hague.

NORWAY. - Børsen, Oslo.

PAKISTAN. - P. M. A. Bldg., Nicol Road, Karachi 2.

PERU. - 426, Vireyna, Lima.

PHILIPPINES. - Chamber of Commerce Bldg., Magallanes Drive, P.O. Box 418, Manila.

PORTUGAL. - 89, Rua das Portas de Santo Antão, Lisbon.

SOUTH-AFRICA. - P.O. Box 694, Johannesburg.

SPAIN. - Avenida de José Antonio 15, 3º-C, Madrid 14.

SWEDEN. - 9, Västra Trädgårdsgatan, P.O. Box 16050, Stockholm 16.

SWITZERLAND. - Bärenstrasse 26, Case Postale 235, Zurich 22.

THAILAND. - c/o The Board of Trade, 150, Rajapit Road, Bangkok.

TURKEY. - Selit Tegen Kalmaz Cad. No. 30, Ankara.

UNITED KINGDOM. - 15, Kingsway, London W. C. 2.

UNITED STATES. - 103, Park Avenue, New York 17.

URUGUAY. - c/o Cámara Nacional de Comercio, Boleta de Comercio, Montevideo.

VIET-NAM. - 36-38, Bd Nguyen-Huê, B.P. 478, Saigon.

YUGOSLAVIA. - 7, Juli No. 21, I.B. 460, Belgrade.

Countries with Organization or Associate Members (without National Committee)

Afghanistan, Andorra, Burma, Chile, China, Congo, Costa Rica, Cuba, Cyprus, Ecuador, Egypt, Ghana, Haiti, Honduras, Hong Kong, Ireland, Iraq, Kuwait, Lebanon, New Zealand, Rhodesia, Nyasaland, Salvador, Sudan, Syria, Tunisia, Venezuela.

Printed in France

The International Chamber of Commerce

FOUNDED in 1919, the ICC brings together producers and consumers, manufacturers and traders, bankers and insurers, carriers and transport users, and legal and economic experts from more than 60 countries. Extending across political frontiers, the ICC enables them to meet and pool their experience and forge a common policy adapted both to national and to international requirements.

"More than thirty-free active years," it has been written, "have brought the ICC world-wide recognition as a fully representative body, with realistic and objective methods of work. Governments and inter-governmental agencies increasingly turn to the ICC for advice and guidance about business requirements. The ICC's recommendations have many times been reflected in official decisions closely affecting international trade and ensuring its expansion."

Some forty international technical commissions and committees composed of business men and experts appointed by member countries, with whose activities more than fifty specialized international organizations are associated, help to further the ICC's program of work. This program is divided among four main groups: 1. Economic and Financial Policy; 2. Production, Distribution, Advertising; 3. Transport and Communications; 4. Law and Commercial Practice.

★

International Headquarters of the ICC, 38, Cours Albert-Ier, Paris (8^e), and its National Committees will gladly supply all information concerning the Court of International Commercial Arbitration of the ICC, the permanent bodies at the service of members of the Chamber and its meetings and publications. A monthly bulletin, "ICC News," and technical brochure are issued to keep members informed of international activities.

The Problem of Clean Bills of Lading

✱

Le Problème des Connaissances nets

La Chambre de Commerce Internationale

FONDÉE en 1919, la CCI réunit producteurs et consommateurs, industriels et commerçants, banquiers et assureurs, transporteurs et usagers des transports, juristes et économistes de plus de 60 pays. Au-dessus des frontières politiques, elle leur permet de se rencontrer, d'échanger leurs expériences et d'élaborer un programme d'action commun adapté aussi bien aux réalités nationales qu'aux besoins de la vie internationale.

« Plus de 35 années d'expérience, a-t-on écrit, ont permis à la CCI d'assurer cette mission avec une autorité universellement reconnue. Son caractère largement représentatif, le réalisme et l'objectivité de ses méthodes de travail font que les gouvernements, comme les institutions intergouvernementales, s'adressent de plus en plus souvent à elle pour connaître les besoins et les vœux du monde économique. C'est ainsi que la CCI a pu marquer de son empreinte maintes décisions importantes de politique économique internationale et maintes mesures facilitant les échanges et en assurant l'expansion. »

Quelque quarante commissions et comités techniques internationaux composés d'hommes d'affaires et d'experts désignés par les pays membres, à l'achèter desquels sont associées plus de cinquante organisations internationales spécialisées, poursuivent la réalisation de son programme de travail. Celui-ci se répartit entre quatre groupes principaux : 1. Politique Économique et Financière; 2. Production-Distribution-Publicité; 3. Transports et Communications; 4. Questions Juridiques et Pratiques Commerciales.

★

Le Secrétariat International de la CCI, 38, Cours Albert 1^{er}, Paris XVII^e, ainsi que les Secrétariats de ses Comités Nationaux peuvent fournir tous renseignements concernant la Cour d'Arbitrage Commercial International, de la CCI, les organes permanents au service des membres de la Chambre, ses réunions et ses publications. Un bulletin mensuel, "Nouvelles de la CCI", et des brochures techniques tiennent ses membres au courant de la vie internationale.

CONTENTS

	Pages
RESOLUTION OF THE COUNCIL OF THE ICC (November 1962).....	4
THE PROBLEM OF CLEAN BILLS OF LADING	6
Introduction	6
Superimposed Clauses	6
Avoidable superimposition	8
Definition of "clean" document	10
Letters of indemnity	12
Disputes about quantity	14
LIST OF SOME SUPERIMPOSED CLAUSES IN CURRENT USE.....	16

*

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
RÉSOLUTION DU CONSEIL DE LA CCI (novembre 1962).....	5
LE PROBLÈME DES CONNAISSEMENTS NETS	7
Introduction	7
Les clauses surajoutées	7
Les clauses surajoutées évitables	9
Définition du document « net »	11
Lettres de garantie	13
Litiges sur la quantité	15
LISTE DE QUELQUES CLAUSES COURAMMENT SURAJOUTÉES	16

RESOLUTION
of the Council of the International Chamber of Commerce
(November 1962)

A large proportion of international trade is conducted on terms under which the buyer requires a clean negotiable bill of lading. The formal acknowledgment by the carrier on a clean bill of lading that the goods have been received in apparent good order and condition is an assurance to the buyer that the carrier has found no defect in the goods or the packaging.

If clauses are superimposed on the bill of lading by the carrier to qualify the formal acknowledgment that the goods and/or the packaging are in apparent good order and condition the bill of lading may cease to be clean and the seller may be faced with difficulties in dealing with it, even though he may not in fact be in default.

Sometimes the seller avoids such difficulties by obtaining a clean bill of lading from the carrier in consideration for a letter of indemnity in the carrier's favour. The ICC is unable to give its support to this practice.

Detailed study and consultations have led to the conclusion that the better course of action would be for buyers and sellers to reach prior agreement for the acceptance of specified carrier's clauses on bills of lading in individual cases.

The ICC therefore recommends that the seller should, before the conclusion of the contract, secure the agreement of the buyer to (i) accept the delivery of the goods in a specified condition and packing and, consequently, accept certain specified carrier's clauses, and (ii) give instructions for payment against a bill of lading so claused.

The ICC feels that it would be of help for the parties to a sales contract to have at their disposal a list of some superimposed clauses in current use by carriers for reference and optional acceptance as above.

The ICC therefore welcomes the document prepared by its Commission on International Commercial Practice. It should be emphasized that the list of clauses thus offered does not imply that buyers should be under an obligation to accept any of the clauses listed. Agreement as to which, if any, of these clauses will be acceptable in a particular contract must in every case be a matter of individual negotiation between buyer and seller.

The ICC appeals to its National Committees to do their utmost to make the contents of this document widely known as contributing to the solution of the problem of clean bills of lading.

(Original)

RESOLUTION
du Conseil de la Chambre de Commerce Internationale
(novembre 1962)

De nombreux contrats de vente internationaux permettent à l'acheteur d'exiger un connaissement net négociable. La reconnaissance formelle par le transporteur, au moyen d'un connaissement net, de la réception des marchandises en bon état apparent donne à l'acheteur l'assurance que le transporteur n'a pas trouvé de défauts aux marchandises ou à l'emballage.

Si des clauses sont surajoutées sur le connaissement par le transporteur pour nuancer la reconnaissance que les marchandises ou l'emballage sont apparemment en bon état, le connaissement peut cesser d'être net et le vendeur risque de se heurter à des difficultés à son sujet même s'il n'est pas effectivement en défaut.

Le vendeur évite parfois ces difficultés en obtenant du transporteur un connaissement net en échange d'une lettre de garantie. C'est là une pratique que la CCI ne saurait encourager.

Des études et enquêtes approfondies ont permis de conclure qu'il vaudrait mieux qu'acheteurs et vendeurs se mettent d'accord au préalable, dans chaque cas d'espèce, pour préciser les clauses éventuellement surajoutées par le transporteur sur le connaissement qui seraient considérées comme acceptables.

La CCI recommande donc que préalablement à la conclusion du contrat, le vendeur s'assure l'accord de l'acheteur (i) pour accepter la livraison de la marchandise dans un état et un emballage donnés et, partant, accepter certaines clauses bien déterminées surajoutées par le transporteur, et (ii) pour donner des instructions en vue du paiement contre des connaissements ainsi clausés.

Estimant qu'il serait utile aux parties à un contrat de vente de disposer d'une liste de certaines des clauses surajoutées couramment utilisées par les transporteurs, pour référence et acceptation facultative comme indiqué plus haut, la CCI se félicite du document établi par sa Commission des Pratiques Commerciales Internationales. Il importe de souligner que la liste ainsi mise à la disposition des intéressés n'implique point que les acheteurs auraient l'obligation d'accepter aucune des clauses énumérées. La question de savoir laquelle de ces clauses sera acceptable dans un contrat particulier dépendra, dans chaque cas, de l'accord entre acheteur et vendeur.

Considérant que ce document est de nature à contribuer à la solution du problème des connaissements nets, la CCI invite les Comités Nationaux à lui assurer la plus large diffusion possible.

(Traduction)

THE PROBLEM OF CLEAN BILLS OF LADING

Introduction

When a sale is conducted on terms which require the seller to pay the ocean freight it is usual for the buyer to require a clean negotiable bill of lading. This is an almost invariable practice when the buyer arranges payment through a letter of credit.

In every such sale the seller is under the obligation to deliver the goods to the carrier in proper condition and suitably packed. Sometimes the buyer arranges for physical inspection of the goods on his behalf at the point of delivery to the carrier, but in most cases the buyer relies upon the assurance provided by the bill of lading. The formal acknowledgement by the carrier that the goods have been "Received on board in apparent good order and condition" is regarded both in practice and in law as a representation to the consignee of the goods (or his successor in title) that the carrier has made a reasonable inspection of the goods and found no defect in them. If the contract of carriage is subject to The Hague Rules the carrier will be liable to the consignee for damage found on delivery at the port of destination unless the circumstances fall within any of the defined exceptions.

A bill of lading such as that just described is a clean bill of lading. It has the advantage for the shipper (or more accurately, the seller) that it provides evidence that he has complied with the contract terms. It has the advantage for the consignee (or buyer) of assuring him that all was apparently in order at the time of shipment and that he can hold the carrier responsible for subsequent loss or damage. It enables the consignee to sell the goods afloat by negotiating the bill of lading.

Superimposed Clauses

On the other hand the carrier is always entitled after inspection to stamp, write or type clauses on the bill of lading to indicate that the packing is unsuitable or insufficient or that the condition of the goods is below the normal standard or that damage exists or evidence of possible damage is apparent. Clauses of that kind indicate that the carrier modifies, to that extent, his statement that the goods are in apparent good order and

LE PROBLÈME DES CONNAISSEMENTS NETS

Introduction

Lorsqu'une vente est conclue à des conditions qui mettent à la charge du vendeur le paiement du fret maritime, il est d'usage que l'acheteur exige un connaissement net négociable. C'est une pratique à peu près invariable lorsque l'acheteur effectue le paiement au moyen d'un crédit documentaire.

Dans toute vente de cette sorte le vendeur est tenu de remettre la marchandise au transporteur en bon état et pourvue d'un emballage approprié. Il arrive que l'acheteur fasse procéder à la vérification de la marchandise à l'endroit où elle est remise au transporteur, mais dans la plupart des cas il se fie au connaissement. La reconnaissance par le transporteur que les marchandises « ont été reçues à bord en bon ordre et en bon état apparents » (*« Received on board in apparent good order and condition »*) est considérée en droit et en fait comme une déclaration à l'intention du consignataire de la marchandise (ou son successeur au titre) que le transporteur a procédé à l'inspection de la marchandise et qu'il n'a pas relevé de défaut. Si le contrat de transport est soumis aux Règles de La Haye, le transporteur sera responsable à l'égard du consignataire des dommages lors de la livraison au port de destination, à moins qu'il ne s'agisse de l'un des cas d'exception prévus.

Un connaissement conforme à la description faite ci-dessus est un connaissement net. Il présente l'avantage pour le chargeur (ou plus exactement pour le vendeur) d'apporter la preuve qu'il a satisfait aux termes du contrat. Il présente l'avantage pour le consignataire (ou acheteur) de lui donner l'assurance que tout était apparemment en ordre au moment de l'embarquement et qu'il peut tenir le transporteur responsable de tout dommage ou toute perte ultérieurs. Il permet au consignataire de vendre la marchandise flottante en négociant le connaissement.

Les clauses surajoutées

D'un autre côté, le transporteur a toujours la possibilité, après inspection de la marchandise, d'apposer sur le connaissement par timbre humide ou au moyen de mentions manuscrites ou dactylographiques, des clauses indiquant que l'emballage est impropre ou insuffisant, que l'état de la marchandise est inférieur à la normale, qu'un dommage s'est produit ou qu'il existe l'apparence d'un dommage possible. Pareilles clauses

condition, and consequently reduces his liability under The Hague Rules to the extent that damage on delivery can be identified with or directly attributed to the defects and condition recorded by such clauses.

Such clauses on a bill of lading have more serious effects for the consignee than for the seller, but it is the seller who is the first to feel their effect when he has to present the bill of lading for collection of money payable under a letter of credit. The bill of lading is spoiled, and the seller may be regarded as at fault under the contract, however free of negligence he may in fact have been. If the fault is in breach of the contract, then it is only the other party, the buyer, who can absolve the seller from its effects. The buyer, it must be remembered, has lost the assurance of trouble-free carriage of the goods and has lost the opportunity of negotiating the bill if he should so have wished. The paying bank therefore must ordinarily obtain the buyer's orders before it can pay the seller.

When there is in fact a defect in the goods or the packing the seller has no reasonable claim on the buyer's indulgence. There is really no problem in such cases.

Avoidable superimposition

It is only in cases where the carrier is over-zealous in protecting his interests and puts a clause on the bill of lading unreasonably, or in cases where the defect recorded is insignificant either in itself or in proportion to the cargo as a whole, or in cases where it would be difficult to decide whether the carrier or the shipper has the correct opinion about the condition of goods or packing, that the buyer might reasonably be expected to co-operate with the seller and to relieve him as far as possible from the consequences. It is here that the real problem lies.

The ICC has used the experience of shippers, importers, shipowners, bankers and insurers to consider how this problem might be solved or mitigated. It has kept in mind the three possible lines of approach. First, greater care by shippers themselves can reduce the occasion for adverse comment by carriers. Secondly, a more reasonable attitude by carriers can lead to the recognition of the practice of certain trades of the suitability of modern forms of packing and to the discontinuance of stereotyped and often legally useless clauses (such as "ship

indiquent que le transporteur modifie, dans cette mesure, sa déclaration que la marchandise est apparemment en bon état et, par conséquent, limite sa responsabilité dans le cadre des Règles de La Haye pour autant que le dommage constaté à la livraison correspond aux défauts et conditions faisant l'objet des dites clauses ou peut leur être directement imputé.

De telles clauses sur un connaissement ont des conséquences plus sérieuses pour le consignataire que pour le vendeur, mais le vendeur est le premier à en ressentir les effets lorsqu'il doit présenter le connaissement pour obtenir le paiement en vertu d'un crédit documentaire. Le connaissement est vicié et le vendeur peut être considéré comme en défaut aux termes du contrat quelque innocent de toute négligence qu'il puisse être. Si la faute constitue une violation du contrat, seule l'autre partie, l'acheteur, peut tenir le vendeur quitte de ses effets. L'acheteur, rappelons-le, a perdu la certitude d'un transport sans heurt de la marchandise et, partant, la possibilité de négocier le connaissement s'il le désirait. La banque appelée à payer doit donc habituellement recevoir les ordres de l'acheteur avant de pouvoir effectuer le paiement.

Lorsque la marchandise ou l'emballage sont réellement défectueux, le vendeur ne peut raisonnablement prétendre à l'indulgence de l'acheteur. En pareil cas, il n'y a pas de problème.

Les clauses surajoutées évitables

Il en est autrement lorsque le transporteur fait preuve d'un zèle excessif à protéger ses intérêts et inscrit sans raison suffisante une clause sur le connaissement ou encore lorsque le défaut signalé est insignifiant en soi-même ou par rapport à l'ensemble de la cargaison dans son ensemble ou enfin lorsqu'il est difficile de décider qui du transporteur ou du chargeur juge correctement l'état de la marchandise ou de l'emballage: dans ces cas on peut s'attendre raisonnablement à ce que l'acheteur coopère avec le vendeur et le décharge, autant que faire se peut, des conséquences des clauses figurant sur le connaissement. C'est là que réside le véritable problème.

La CCI a fait appel à l'expérience des chargeurs, importateurs, armateurs, banquiers et assureurs pour examiner comment résoudre ou atténuer ce problème. Trois moyens ont été envisagés. En premier lieu, davantage de soin des chargeurs eux-mêmes peut réduire le nombre des cas où des réserves sont formulées par les transporteurs. En second lieu, une attitude plus compréhensive des transporteurs pourrait se traduire par l'acceptation des pratiques de certaines branches d'activité ou des formes modernes d'emballage et, partant,

not responsible" when The Hague Rules apply). Thirdly, agreement can be reached between buyer and seller as to the acceptability of bills of lading which are not "clean" in the strict sense but which may safely be deemed for the purpose of the contract of sale to be "in order."

In its 1951 Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits (Article 18, 2 and 3) and in Incoterms 1953 the ICC defined a clean (shipping document or) bill of lading as "one which bears no superimposed clauses expressly declaring a defective condition of the goods or packaging" with the added explanation that clauses in any of three defined groups should not be considered as reservations rendering a bill of lading unclean. By the incorporation of this standard definition and explanation in the terms of sale or payment agreed between the parties and the banks concerned, it was made possible for a clausal bill of lading to be interpreted by a bank in favour of the seller.

Definition of "clean" document

Further study and inquiry by the ICC has shown, however, that a standard definition, though useful, is necessarily so broad that it cannot give all the relief which the seller requires. Even a more closely phrased standard definition would have to be interpreted by officials who are busy, not trained in law and liable to error. Therefore the ICC has now decided to recommend that the parties to a contract of sale should in each case define specifically the conditions in which goods will be acceptable and bills of lading, even though clausal in certain terms, will be in order.

In the revised edition (1962) of "Uniform Customs and Practice of Documentary Credits" Article 16 provides in effect that instructions for any exception to the requirement of a clean shipping document must be stated expressly in the credit, i.e. in most cases by the buyer himself. Article 16 is as follows:

"A clean shipping document is one which bears no superimposed clause or notation which expressly declares a defective condition of the goods and/or the packaging."

10

par la suppression de clauses stéréotypées souvent dénuées de toute valeur juridique (telles que « *ship not responsible* » lorsque s'appliquent les Règles de La Haye). Enfin, l'accord peut être réalisé entre acheteurs et vendeurs en ce qui concerne l'acceptation des connaissements qui ne sont pas « nets » au sens strict du terme mais qui peuvent, en toute sécurité, être considérés « en ordre » dans le cadre du contrat de vente en question.

Dans les Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires de 1951 (Article 18, 2 et 3) et dans les Incoterms 1953, la CCI définit le connaissement (document d'expédition) net comme celui « qui ne porte pas de clauses surajoutées constatant expressément l'état défectueux de la marchandise ou de l'emballage » tout en précisant que trois catégories de clauses y mentionnées n'altèrent pas le caractère d'un connaissement net. Du fait de l'incorporation de cette définition accompagnée de la dite précision dans les conditions de vente ou de paiement convenues entre les parties et les banques intéressées, ces dernières ont pu adopter au sujet de connaissements portant des clauses surajoutées une attitude favorable au vendeur.

Définition du document « net »

Des études et enquêtes plus poussées au sein de la CCI ont montré cependant qu'une définition-type, pour utile qu'elle soit, est nécessairement trop large pour qu'elle puisse assurer au vendeur toute la compréhension voulue. Même en donnant à la définition plus de précision, il resterait toujours qu'elle devrait être appliquée par des gens pressés n'ayant pas de formation juridique et susceptibles de se tromper. La CCI a donc décidé de recommander que les parties à un contrat de vente définissent avec précision, dans chaque cas, les conditions dans lesquelles l'on considérera les marchandises comme acceptables et les connaissements bien que clausés comme étant « réguliers ».

L'édition révisée (1962) des « Règles et Usances Uniformes relatives aux Crédits Documentaires » prévoit en effet en son article 16 que toute exception à l'exigence d'un document d'expédition net doit faire l'objet d'une mention expresse dans les conditions du crédit, due normalement à des instructions émanant de l'acheteur lui-même. L'article 16 est libellé comme suit :

« Un document d'expédition net est un document qui ne porte pas de clauses ou annotations surajoutées constatant expressément l'état défectueux de la marchandise et/ou de l'emballage. »

11

Banks will refuse shipping documents bearing such clauses or notations unless the credit expressly states clauses or notations which may be accepted".

To give effect to the new recommendation of the ICC it will be necessary for the seller to have it clearly agreed before the conclusion of the contract that the buyer will (i) accept the delivery of the goods over the ship's rail in a specified condition and packed in a specified manner and (ii) instruct the bank holding a letter of credit for the seller's benefit to accept either a clean bill of lading or a bill of lading bearing certain specified carrier's clauses (but no others), if they can be anticipated in that class of trade.

Letters of indemnity

The ICC fully recognizes the fact that its present recommendations will not be able to stop human errors nor to give the seller relief in all cases, nor can they stop certain questionable methods of avoiding the problem. But they will help those who in good faith are willing to take precautions and improve their commercial efficiency.

The problem of unwanted clauses on bills of lading is sometimes avoided by offering an indemnity to the carrier in consideration for leaving the bill of lading clean. This is however a dangerous practice. When the acceptance of the indemnity involves the suppression of material facts which the consignee has a right to know, it has been judicially held that the carrier is an accomplice in deceit or fraud, and the indemnity itself is illegal and therefore void. It is true, on the other hand, that sometimes the information contained in the clause is of minor importance and perhaps even already known to any person experienced in the trade itself. In such cases it is probable that no deceit would be either intended or committed. Nevertheless it is the opinion of the ICC that it would be better if the practice of giving indemnity to carriers even in circumstances such as those last mentioned were to be discontinued as far as possible. So long as it is regarded as acceptable commercial practice it leaves the door open for some shippers to conceal their own negligence, to the detriment of the legitimate interest of their buyers and of general commercial confidence, and that would constitute an obstacle to the adoption of the sound commercial dealing which the ICC advocates.

"Les banques refuseront les documents d'expédition portant de pareilles clauses ou annotations à moins que le crédit n'indique expressément qu'elles sont acceptables."

Dans l'esprit de la nouvelle recommandation de la CCI, le vendeur devra insister avant la conclusion du contrat pour qu'il soit clairement convenu que l'acheteur (i) acceptera la livraison des marchandises par dessus le bastingage dans un état donné et dans un emballage spécifié et (ii) donnera des instructions à la banque émettrice d'un crédit documentaire au bénéfice du vendeur pour qu'elle accepte soit un connaissement net soit un connaissement portant certaines clauses spécifiées surajoutées par le transporteur (à l'exception de toute autre clause), pour autant que pareilles clauses puissent être envisagées d'avance dans la branche d'activité donnée.

Lettres de garantie

La CCI se rend pleinement compte que ses présentes recommandations ne pourront pas empêcher les erreurs ni donner satisfaction au vendeur dans tous les cas; elles ne peuvent pas non plus empêcher le recours à certaines solutions douteuses du problème. Elles aideront néanmoins ceux qui sont disposés de bonne foi à prendre des précautions et à obtenir une plus grande efficacité sur le plan commercial.

On cherche parfois à éviter le problème des clauses indésirables surajoutées sur les connaissements en offrant au transporteur une garantie en échange d'un connaissement net. Cette pratique est cependant dangereuse. Il a été jugé que lorsque le transporteur accepte du fait de la garantie de passer sous silence certains faits que le consignataire est en droit de connaître, il se fait le complice d'une tromperie ou fraude tant et si bien que la garantie elle-même est entachée d'illegalité surajoutée peuvent parfois être de peu d'importance et en rien ajouter à ce qu'une personne versée dans le commerce donné ne sache pas déjà. En pareil cas, on peut penser qu'il ne saurait y avoir tromperie ni intention frauduleuse. La CCI est néanmoins d'avis que la pratique des lettres de garantie — même dans les cas susindiqués — devrait être abandonnée dans toute la mesure du possible. Tant qu'on y verra une pratique commerciale acceptable, l'on encouragera certains chargeurs à dissimuler leurs négligences au détriment des intérêts légitimes de leurs acheteurs et au risque d'ébranler la confiance générale: un obstacle à l'adoption de la saine pratique commerciale préconisée par la CCI se trouverait ainsi créé.

Disputes about quantity

Superimposed clauses may sometimes be of a quantitative nature, such as "One (two, three, etc.) bundle (piece, drum, bag, etc.) in dispute."

These are in a different class, in that they merely reflect a difference of opinion between seller and carrier as to the exact quantity of goods loaded on board. Nevertheless, buyer and seller could, if they thought fit in individual cases, agree in advance to accept such clauses.

(Original)

*

Litiges sur la quantité

Les clauses surajoutées peuvent parfois être de nature quantitative comme « x botte (s), pièce (s), fût (s), sac (s), etc. en litige. »

Ces clauses appartiennent à une catégorie différente en ce qu'elles reflètent une divergence d'opinion entre le vendeur et le transporteur quant à la quantité exacte des marchandises chargées à bord. L'acheteur et le vendeur pourraient néanmoins, s'ils le jugeaient bon dans des cas particuliers, convenir à l'avance d'accepter de telles clauses.

(Translation)

*

**LIST OF SOME SUPERIMPOSED CLAUSES IN CURRENT USE
FOR REFERENCE AND OPTIONAL USE**

This list does not contain the general clauses on the liability of the carrier which are frequently written as superimposed clauses on the face of the bill of lading. Sometimes these clauses may be included in the printed conditions of the Bill of Lading.

TRADE - COMMERCE

CLAUSES - CLAUSES

Corn-oilseeds

Used bags.
Old used bags.
Used bags, partly mended.
Old used bags, partly mended.
A few bags torn and re-sewn.
Bags repaired, contents leaking.

Oil raw material, oils, fats

Used drums.
Second hand drums.
Old used drums.
Old dented drums.

Dairy products

Soiling of undamaged cases caused by old broken cases.
Cartons lightly dented (butter, eggs).
Loose or missing hoops (butter).
Reconditioned drums.

Poultry

Some cartons dented.
Cartons partly dented.

Slaughter house products

Wrapping bloodstained.

Tea

Tea chests no... repaired.
no... mended.
no... recoopered.

Wine and spirits

Packed in cartons.
Goods in oak-wood barrels.
Goods in chestnut barrels.

Drugs and chemicals

Packed in single bags.
Second hand bags.
Used jute bags.

16

**LISTE DE QUELQUES CLAUSES COURAMMENT SURAJOUTÉES
A TITRE DE RÉFÉRENCE POUR USAGE FACULTATIF**

La présente liste ne fait pas mention des clauses générales sur la responsabilité du transporteur, qui se trouvent souvent surajoutées sur les connaissements. Il s'agit là parfois de clauses susceptibles de figurer dans les conditions imprimées du connaissement.

TRADE - COMMERCE

CLAUSES - CLAUSES

Drugs and chemicals (cont'd)

Dusty bags.
Bags dust-stained.
Bags white stained.
Bags repaired for shipment.
Bags dry stained for shipment.
Bags rebagged.
Bags slightly sifting through seals.

Bags, traces of hooks and repaired before shipment.
Moist bags, caused by quality of chemicals.

Moist bags, if containing crystalline goods, losing crystallization water during transit.

Slack bags, as required to prevent fermentation.
Cases repaired before shipment.

Second hand drums.
Drums repaired before shipment.

Drums dented.

Drums rusty.
Drums dented and rusty.
Limp sacks.

Moist sacks.
Stained with contents.
Drums ullaged.

Feeding stuffs

Second hand bags.
Second hand gunnies (or gunny bags).

17

TRADE - COMMERCE

Feeding stuffs (cont'd)

CLAUSES - CLAUSES

Second hand jute bags.
Packed in good second hand
jute bags.
Packed in single gunny
second hand.

Second hand bags.

Vegetable fibres
Cotton

Dirty bales.

Bales not cross hooped.

Contamination of bales caused
by open air storage (shore
damage) in... (port of ship-
ment).

Contamination of bales caused
by open air storage (country
damage) in... (country)
— % of covering damaged.

Wool

Torn bales.

Wrappers torn and stained.
Ends dirty.

Textiles

Bales not cross hooped.
Frail cases.

Traces of hooks.

Skins and leather

Bales unprotected.

Bales tied with hoops.

Bales tied with ropes.

Unwrapped cord tied.

Stained sacks.

Sawn wood

Shipped wet.
Loaded during rain.

Bales slightly soiled.
Packing torn.

Pulp (cellulose)

Newsprint (reels)

Tears, not excessive.

Edges crushed, not excessive.

Slight tearings and damages
on the edges.

Cuts and dents, not exceeding
half an inch.

Chafed and torn.

Rubber

Bareback bales.

Deformation and gluing toge-
ther of rubber bales.

18

TRADE - COMMERCE

Motor cars

CLAUSES - CLAUSES

Unprotected.
Paint surface slightly scratched.
Paint surface scratched, repair
costs within margin of 2
dollars.

Tires deflated.

Tires deflated, due to normal
escape of air through the
valves.

Tires deflated, due to damage
to the tires.

Travel stained (for motor cars
which have been driven to
the docks).

Cars dirty.

Hairline scratches.

Used or second-hand.

Unboxed.

Partly protected.

Motor tyres

Wires

Paper wrapped.

Hessian covered (coils of wire).
Packed in tar covered paper
(galvanized wire).

Several coils slightly rusty.

Coils loose and rusty.

Light coloured wire rusty.

Annealed wire rust spotted.

Annealed wire rusty.

Galvanized wire white spotted.

Galvanized barbed wire white
spotted.

Galvanized wire stained.

Galvanized barbed wire stained.

Marked on labels only.

Safety bands rusty.

Cases discoloured before ship-
ment.

Cases stained before shipment.

Cases repaired before ship-
ment, contents intact.

Cases renailed before ship-
ment.

Cases with board broken and
repaired before shipment.

All cases packed with excelsior.

Window panes and mirrors

19

TRADE - COMMERCE

Iron and steel

CLAUSES - CLAUSES

Unprotected.
Edges unprotected.
Slightly rusty.
Slightly atmospherically rusty.
Atmospherically rust spotted.
Rust spotted.
Atmospherically rusty and oil spotted.
Rust and oil spotted.
More or less atmospherically rusty.
More or less rusty.
Goods in rusty condition.
Unprotected and rusty.
Edges rusty.
Top sheets rusty.
Top sheets atmospherically rusty.
Wet before shipment.
Arrived in open trucks, wet before shipment.
Shipment during rain.
Loose oxidized iron bars.
Snowy steel tubes.
Wet steel tubes.
Snowy bars.
Wet bars.
Surface rust on metal envelopes.
Covers rusty/wet (packed sheet iron).
Packing rusty/wet (packed sheet iron).
Canvas wrapped
A few (several) bars slightly bent, on end.
A few (several) bars slightly bent, in the middle.
Edges bent.
Edges buckled.
Edges bent and rusty.
Several bundles bent and torn.
Oiled (for protection).
Oil stained.
All marks mixed.
All sizes mixed.

20

TRADE - COMMERCE

Heavy machinery

Cement

Stoneware pipes

Products in asbestos cement

Various trades

CLAUSES - CLAUSES

Unprotected.
Packed in 7-ply paper bags.
Straw packed.
Corners slightly broken.
Unprotected.
Shipped wet.
Loaded in rain.
Second hand packages.
Old bags.
Mended bags.
Patched bags.
Torn bags.
Slack bags.
Bags with hook holes.
Used barrels.
Battered barrels.
Dented barrels.
Buckled barrels.
Moist boxes.
Boxes with hoops or bands missing.
Used cans.
Dented cans.
Old cartons.
Moist cartons.
Second hand cases.
Cases with crushed sides.
Several weak cases.
Oil-contaminated cases.
Second hand casks.
Old casks.
Reconditioned casks.
Used chests.
Chests with boards pressed in.
Chests with oil stains.
Chests without hoop-iron.
Packed in tea chests.
Re-used tea chests.
Used containers.
Battered containers.
Dented drums.
Buckled drums.
Mended sacks.

21

TRADE - COMMERCE

Various trades (cont'd)

CLAUSES - CLAUSES

Decayed sacks.	
Limp sacks.	
Contents exposed (crates)	
Case no... opened for cus-	
toms examination.	
Re-used packages.	
Dented cans.	
Very frail condition (cartons).	
Received torn, open to pil-	
ferage (cartons).	
Several weak cases.	
Paper wrapped, string tied	
(parcels).	
Fibreboard containers.	
(Boxes certified Minimum	
Cady or Mullen Test 200 lbs	
(kg) per square inch (cm ²)	
re-inforced with double fibre	
collars).	
Damaged in lightering — coop-	
ered and patched.	
Hemp	
Hoop and rope bound without	
gunny cover.	
... bags caked.	
... bags recooped, weight...	
lbs.	
Wood-pulp-board	
Roll no. ... chafed and torn.	
Roll no. ... cut on edge... inches	
Ends protected only.	
Pipes	
Polythene wrapped.	
Cables, shackles	

*

22

A selection of ICC publications

Uniform customs and practice for documentary credits

Rules, adopted by the professional associations, for the unification of banking practice in respect of commercial documentary credits. This publication is of the greatest interest to all engaged in these transactions.

Br. 222 (EF)

Fr. fr. 8.-

Standard forms for the opening of documentary credits

A necessary complement of the ICC's "Uniform Customs and Practice" (Br. 222), this set of standard instructions for the opening of documentary credits will obviate misunderstandings and speed up documentary credit transactions.

Br. 159 (EF-D-I-P-S)

Fr. fr. 8.-

Tables of practical equivalents

This work, which was prepared by the International Union of Marine Insurance in conjunction with the ICC, indicates the scope of the principal terms, clauses and covers used for the insurance of cargo against transport risks, and makes it possible to determine those which, in different countries, have an equivalent meaning.

IUM/ICC (D-E-F-I-S)

Fr. fr. 6.-

Incoterms 1953

International rules for the uniform interpretation of trade terms (FOB, CIF, etc.); specification of these rules in international contracts makes them the law of the contract and eliminates all possibility of misunderstanding.

Br. 166 (EF-ED)

Fr. fr. 5.-

Trade terms

Presented in the form of annotated synoptic tables, showing how the ten most commonly used delivery clauses are understood in 18 countries.

Doc 16 (EF-ED)

Fr. fr. 7.50

Simplification of international payment orders

ICC recommendations for the simplification of international payment orders by the use of standardized forms. This brochure contains a specimen of the form recommended.

Br. 205 (EF)

Fr. fr. 2.-

Uniform rules for the collection of commercial paper

This brochure which codifies the main rules to be applied in this field (conditions governing the presentation and payment of commercial paper, non-payment, protest, additional rules applying to documentary remittances, etc.) is likely to facilitate considerably collecting operations.

Br. 182 (EF-D)

Fr. fr. 3.-

Commercial agency : Guide for the drawing-up of contracts between parties residing in different countries

This guide draws attention to the problems that need to be settled in a commercial agency contract and the main difficulties likely to occur, in order to enable the parties to clarify their contractual relations.

Br. 213 (E-F-D)

Fr. fr. 3.-

Guide to ICC arbitration

The aim of this publication is to provide a background document for users of ICC arbitration and to guide their steps, by giving them all the essential information which could previously be obtained only from the Secretariat of the Court of Arbitration. Br. 68-1 (E-F) 1968 Fr. fr. 6.-

International commercial arbitration of the ICC

Full description of ICC conciliation and arbitration as means of settling international commercial disputes. Br. 67-1 (E-F-D) 1966 Free on request.

Rules of conciliation and arbitration

Rules of the Court of International Commercial Arbitration of the ICC (in force since 1st June 1955). Br. 64-1 (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

Commercial arbitration and the law throughout the world

Summary of the legislation in 56 countries governing arbitration agreements, procedure, arbitral awards, enforcement of awards, and means of recourse. A loose-leaf publication; supplements covering additional countries will be published. Doc. 11 (EF) 1949/1951/1956 Sw. fr. 55.-; Members: Sw. fr. 35.-

Code of standards of advertising practice

Definition of the moral principles to be observed in order to increase the confidence of consumers in advertising and to promote harmonious relations between advertisers, advertising agencies and advertising media. Edition revised on the basis of the latest trends in advertising ethics. Br. 64-1 (E-F-D) 1955 Fr. fr. 2.-

Dictionary of advertising and distribution terms

A dictionary giving for each term or expression currently used in advertising and distribution the equivalent in eight languages: Dutch, English, French, German, Italian, Portuguese, Spanish, Swedish. An indispensable aid to advertisers, advertising agencies, market research specialists, exporters. 1953 Sw. fr. 80.-; Members: Sw. fr. 65.-

Advertising : conditions and regulations in the various countries

A bilingual compendium of information for 14 countries essential to businessmen advertising abroad (media, rates, codification of advertising practice, regulations and taxation, professional organization, bibliography). 1953/1954 Sw. fr. 55.55.-; Members: Sw. fr. 35.-

World yearbook of chambers of commerce

Information on 3,400 chambers of commerce in over 70 countries. This loose-leaf bilingual (English-French) publication contains a key for translation into German, Italian, Portuguese and Spanish. 1953/1956 Sw. fr. 65.-; Members: Sw. fr. 41.-

E - English; F - French; D - German; - Italian; P - Portuguese; S - Spanish.

Comités Nationaux de la CCI

AFRIQUE ET MADAGASCAR. - 63, Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

(Zone Franc)

AFRIQUE DU SUD. - P.O. Box 694, Johannesburg.

ALLEMAGNE. - An dem Dominkindern 15-27, P.O.B. 347, Cologne 1.

ARGENTINE. - c/o Cámara Argentina de Comercio, Avenida Leandro N. Alem 36, Buenos Aires.

AUSTRALIE. - 39-49, Martin Place, G.P.O. Box 132, Sydney, N.S.W.

AUTRICHE. - Stubenring 12, Vienne 1.

BELGIQUE. - 8, Rue des Sols, Bruxelles 1.

BRESIL. - Avenida General Justo 307, 5o A., Rio de Janeiro.

CAMBODGE. - Vithel Preah Bat Baksei Chamkrong, B.P. 44, Phnom-Penh.

CANADA. - 1224, St. Catherine Street West, Suite 403-4, Montréal 25.

COLOMBIE. - Carrera 9a, No 16-21, Bogotá, D.E.

CEYLAN. - Macan Markar Bldg., Prince Street, P.O. Box 1427, Colombo 1.

CORÉE. - 111, Sokong-Dong, Joong-Ku, Seoul.

DANEMARK. - Børsen, Copenhagen K.

ESPAGNE. - Avenida de José Antonio 15, 3e-C., Madrid 14.

ETATS-UNIS. - 103, Park Avenue, New York 17.

FINLANDE. - Fabianinkatu 14, Helsinki.

FRANCE. - 82, Boulevard Malesherbes, Paris VIII.

GRÈCE. - 4, Rue Jan Smuts, Athènes.

INDE. - Federation House, Barakhamba Road, New Delhi 1.

IRAN. - 25, Kouye Ottagh Bazarjani, Av. Jami, Téhéran.

ISRAËL. - 84, Hachashmonaim Street, B.P. 501, Tel-Aviv.

ITALIE. - 69, Via Quintino Sella, Rome.

JAPON. - The Tokyo Kaijo Bldg., Room No. 1720 (7th floor), 6, 1-chome, Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokio.

LUXEMBOURG. - 8, Avenue de l'Arrenal, Luxembourg.

MAROC. - 4, Rue du Rhône, Casablanca.

MEXIQUE. - San Juan de Letran No 13-1205, Mexico D.F.

NORVÈGE. - Borren, Oslo.

PAKISTAN. - P. M. A. Bldg., Nicol Road, Karachi 2.

PAYS-BAS. - Tournoiveld 2, La Haye.

PEROU. - 426, Virreyna, Lima.

PHILIPPINES. - Chamber of Commerce Bldg., Magallanes Drive, Manila.

PORTUGAL. - 89, Rua das Portas de Santo Antão, Lisbonne.

ROYAUME-UNI. - 15, Kingsway, London W.C. 2.

SUÈDE. - Västra Trädgårdsgatan 9, B.P. 16050, Stockholm 16.

SUISSE. - Börsenstrasse 26, Case Postale 235, Zurich 22.

THAÏLANDE. - c/o The Board of Trade 150, Rajbopit Road, Bangkok.

TURQUIE. - Sehri Tegmen Kalmarz Cad. No. 30, Ankara.

URUGUAY. - Cámara Nacional de Comercio, Bolsa de Comercio, Montevideo.

VIET-NAM. - 36-38, Boulevard Nguyen-Hue, B.P. 478, Saigon.

YUGOSLAVIE. - 7, Juli No 21, B.P. 400, Belgrade.

Pays ayant des Membres collectifs ou individuels

(sans Comité National)

Afghanistan, Andorre, Birmanie, Chili, Chine, Chypre, Congo, Costa-Rica, Cuba, Égypte, Équateur, Ghana, Haïti, Honduras, Hong-Kong, Irak, Irlande, Islande, Kuwait, Liban, Nouvelle Zélande, Rhodésie et Nyassaland, Salvador, Soudan, Syrie, Tunisie, Venezuela.

National Committees of the ICC

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

AFRICA AND MADAGASCAR - 601 Avenue des Champs-Élysées, Paris VIII.

Countries with Organization or Associate Members

(without National Committee)

Afghanistan, Andorra, Burma, Chile, China, Congo, Costa Rica, Cuba, Cyprus, Ecuador, Egypt, Ghana, Haiti, Honduras, Hong Kong, Iceland, Iraq, Ireland, Kuwait, Lebanon, New Zealand, Rhodesia, Nyasaland, Salvador, Sudan, Syria, Tunisia, Venezuela, YUGOSLAVIA.

Sched. 8 SPECIAL CLASSIFICATION PROVISIONS 840.00

Item	Articles	Rates of Duty	
		1	2
	PART 3. GOVERNMENTAL IMPORTATIONS [28 F.R. 9031]		
	Subpart A. United States Government		
	Articles for the use of any agency of the United States Government:		
830.00	Books, charts, engravings, etchings, maps, photographic prints, whether bound or unbound, and exposed photographic films (including motion-picture films) whether or not developed	Free	Free
	Articles for the Department of State:		
831.00	Sound recordings for use by it in the program authorized by the United States Information and Educational Exchange Act of 1948 (22 U.S.C. 1431-1479)	Free	Free
	Articles for military departments:		
832.00	Materials certified to the Commissioner of Customs by the authorized procuring agencies to be emergency war material purchased abroad	Free	Free
	Articles for the General Services Administration:		
833.00	Materials certified by it to the Commissioner of Customs to be strategic and critical materials procured under the Strategic and Critical Materials Stock Piling Act (50 U.S.C. 98-98h)	Free	Free
	Articles for the Atomic Energy Commission:		
834.00	Materials certified by it to the Commissioner of Customs to be source materials the entry of which is necessary in the interest of the common defense and security ..	Free	Free
	Articles for the use of the Department of Agriculture or of the United States Botanic Garden:		
835.00	Plants, seeds, and all other material for planting	Free	Free
	Articles for the Commodity Credit Corporation:		
836.00	Materials certified by it to the Commissioner of Customs to be strategic materials acquired by that agency as a result of barter or exchange of agricultural commodities or products	Free	Free
	Subpart B. Foreign Governments and International Organizations		
	<u>Subpart B headnotes:</u>		
	1. Any article exempted under this subpart from the payment of duty shall be exempt also from the payment of any internal-revenue tax imposed upon or by reason of importation.		
	2. The term "public international organization", as used in this subpart, means an organization so designated by the President pursuant to section 1 of the International Organizations Immunities Act (22 U.S.C. 288).		
840.00	Public documents issued wholly at the instance and expense of a foreign government, of a political subdivision of a foreign country, or of an international organization the membership of which includes two or more foreign countries	Free	Free

OFFICIAL USE ONLY

Consumption Entry Number

Date

I certify that the procurement of this material constituted an emergency purchase of war material abroad by the Department of Defense, and it is accordingly requested that such material be admitted free of duty pursuant to item 832.000, Tariff Schedules of the United States.

Name

(Title), who has been designated to execute free-entry certificates for the above-named department

(Grade) (Organization)

STATINTL

Approved For Release 2001/11/22 : CIA-RDP80-01193A000900010057-4

Approved For Release 2001/11/22 : CIA-RDP80-01193A000900010057-4